

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 6 '2012 г. (413)

Періодичність 1 раз на місяць  
Видається з січня 1992 р.  
Свідоцтво про реєстрацію  
КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

**ЗАСНОВНИКИ:**  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР  
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ  
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

**ВИДАВЕЦЬ:**  
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

**РЕДАКЦІЯ**  
Головний редактор: д-р екон. наук, проф.  
**В. С. Пономаренко**  
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.  
**М. О. Кизим**  
Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.  
**О. М. Тищенко**  
Випускаючий редактор: канд. екон. наук,  
доцент  
**В. Є. Хаустова**

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**  
д-р екон. наук, проф.  
**Алексєєв І. В.** (Львів)  
д-р екон. наук, проф.  
**Амосов О. Ю.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Благул І. С.** (Івано-Франківськ)  
д-р екон. наук, проф.  
**Гізатуллін Х. Н.** (Єкатеринбург, Росія)  
канд. екон. наук, проф.  
**Гонда В.** (Братислава, Словачія)  
д-р екон. наук, проф.  
**Жуковський М.** (Люблін, Польща)  
д-р екон. наук, проф.  
**Заруба В. Я.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Іванов Ю. Б.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Клебанова Т. С.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Ковальчук К. Ф.** (Дніпропетровськ)  
д-р екон. наук, проф.  
**Орлов П. А.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Погорлецький О. І.** (С.-Петербург, Росія)  
д-р екон. наук, проф.  
**Христиановський В. В.** (Донецьк)

**У журналі можуть друкуватися основні  
результати дисертаційних робіт  
з економічних наук**

**З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ  
УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ  
РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ  
НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА  
ТА КАНДИДАТА НАУК  
(Затверджено постановою президії ВАК України  
від 16.12.2009 р. № 1-05/6)**

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний еко-  
номічний університет МОН України)

*Бюлетень ВАК України, № 1, 2010*

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Орлов П. А. Системный кризис капитализма и его влияние на социально-экономическое развитие Украины, стран ЕС и США.....	4
Івашина С. Ю. Инфраструктура соціалізації економіки.....	13
Панкратова Е. Н. Механизм возникновения транзакционных издержек в институциональном пространстве.....	18
Подлесная В. Г. Диалектика развития социально-экономических циклов общественного воспроизводства.....	21
Савицька Н. Л. Модель людини в економіці: теорія та реальність .....	25

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Болдуєва О. В. Методичні підходи аналізу розвитку фондового ринку в контексті інституційних змін.....	28
---	----

### МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Малярець А. М., Проскурніна Н. В. Методичне забезпечення формування та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	32
---	----

### РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Новікова М. М., Мажник Л. О. Методичний підхід до вимірювання соціально-економічного стану регіонів України .....	36
Пурський О. І., Мороз І. О., Моїсєєнко О. І. Соціально-економічний моніторинг як фактор стабільного і збалансованого розвитку регіону.....	39
Семикіна М. В., Пустовіт М. В. Соціально-економічні перешкоди на шляху підвищення якості трудових ресурсів регіону....	42
Гриневич Л. В., Зірко О. В. Визначення регіонального рівня розвитку за секторами економіки .....	47
Грузд М. В. Методичні підходи до аналізу та оцінки інтеграційного потенціалу транскордонного регіону.....	50
Димченко О. В., Димченко В. В. Перспективи формування інформаційних систем на регіональному рівні.....	53
Борох Н. М. Шляхи вдосконалення механізму поповнення дохідної частини місцевих бюджетів України в кризовий період економіки .....	55
Кропивка А. Е. Развитие теории капиталов и региональный аспект....	57

### ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Голованова М. А., Мельникова В. І., Мельникова О. П., Мельников О. Г. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості України.....	59
Пажина С. А. Формування простору чинників інвестиційної діяльності регіону .....	62

## ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Захарченков А. С. Технологический аудит как информационная основа инновационных преобразований проблемных промышленных предприятий.....	66
Колесніченко В. Ф. Підходи до інтегральної оцінки освітньої складової економіки знань.....	69

## ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Дубницький В. Ю., Ходырев А. И. Определение числовых характеристик рядов распределения заработной платы и характеристик её неравномерности по регионам Украины.....	74
Стрижиченко К. А., Дмитрусенко К. О. Моделювання тенденцій світового фондового ринку за допомогою методів вейвлет-аналізу.....	78
Тонева К. В. Моделювання конкурентоспроможності підприємства... ..	81

## ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

Раевнева Е. В., Бобкова А. Ю. Анализ наличия и устойчивости клубной конвергенции в Украине.....	83
Аксьонова І. В. Статистичний аналіз впливу демографічних процесів на економічний розвиток України.....	86
Берест М. М. Статистичний аналіз процесів банкрутства в Україні.....	89
Полякова О. Ю., Гольяева А. А. Методи багатовимірної статистичного аналізу як інструмент реалізації механізму вибору репрезентативних показників.....	92
Серова І. А. Проблеми обробки результатів статистичних спостережень.....	97

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВСТІ

Салун М. М. Економічна оцінка ресурсного забезпечення промислових підприємств галузі машинобудування.....	99
---	----

## ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Гнезділова О. М. Удосконалення методичних аспектів аналізу роботи транспортних засобів.....	103
---	-----

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Куницин С. В. Стратегическое планирование развития кластерного интеграционного взаимодействия профессиональных участников туристического рынка.....	108
---	-----

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Гончаренко М. Ф. Аналіз методичних підходів до оцінки потреб роботодавців.....	112
Гончарова С. Ю., Радушко Ю. П. Показники оцінки рівня життя населення та їх систематизація.....	114
Овсієнко О. В., Чуприна О. О. Держава як джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності.....	117
Бондар Н. О. Основні напрями та особливості соціального захисту інвалідів у країнах ЄС.....	120

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Анисимова О. Н. Проблемы оценки интеллектуального потенциала промышленных предприятий.....	124
Загорянская Е. Л., Ильяшенко Н. С., Косенко А. П. Конъюнктурная оценка конкурентных преимуществ бизнес-единиц машиностроительного предприятия.....	128
Москаленко Н. О., Кіпа М. О. Формування організаційно-методичного забезпечення реструктуризації машинобудівного підприємства.....	131
Чернышов В. В. Финансовая диагностика и роль в ней метода принятия решений при обеспечении финансовой безопасности предприятия.....	135

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,  
пров. Інженерний, 1а,  
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203  
Тел./факс (057) 758-74-31  
e-mail: biz\_inf@ukr.net  
www.business-inform.net

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,  
пр. Гагаріна, 20, оф. 2227  
Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

### ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**  
49056, Дніпропетровськ,  
Набережна Леніна, 15-а, оф. 39.  
Тел. (056) 744-16-61,  
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

«БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,  
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
вченої ради ХНЕУ № 8 від 24.04.12 р.

вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
№ 6 від 08.05.12 р.

Здано до набору 30.04.2012 р.

Підписано до друку 18.05.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 31,5. Обл.-вид. арк. 40,9.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 620. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2012



## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Болдуєв М. В., Сергєєва А. Н. Врахування фракталів простору та часу при складанні похідного балансового звіту .....	139
---	-----

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Колодізєв О. М., Попов І. І. Рейтингова система CAMEL як інструмент оцінки фінансової стабільності банку .....	142
Боронос В. Г. Особливості реалізації бюджетно-податкової політики України та визначення напрямів її розвитку .....	145
Дубровіна Н. А., Дубровіна В. А. Фінансування вищих навчальних за-кладів у Польщі .....	148
Єрмошенко А. М. Механізм інтеграції страхових компаній з банками у системі взаємодії учасників фінансового ринку .....	152
Журавльова І. В., Миколайчук А. Б. Методичний підхід до моделювання фінансової безпеки регіонів України.....	156
Зима О. Г., Єршова І. С. Удосконалення оподаткування нерухомого майна з урахуванням зарубіжного досвіду .....	159
Ісаєва Н. І. Ринок банківських послуг на сучасному етапі розвитку.....	162
Кот О. В., Дзюбанова Н. Д. Переїняття банками України зарубіжного досвіду проведення процесів злиття і поглинання.....	165
Крупка І. М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки .....	168
Полякова О. Ю., Мерхо О., Шликова В. О. Удосконалення процедури інформаційно-аналітичного супроводження бюджетного процесу .....	175
Салига С. Я., Завадська Н. О. Трендовий аналіз грошових потоків як засіб інформаційного забезпечення процесу бюджетування в управлінському обліку .....	178
Деркач О. М. Фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку .....	187

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Бихова О. М. Роль брєнда в організації інтегрованих маркетингових комунікацій.....	191
Вєдєрнікова О. А., Бабєнко Н. В., Рыбас Я. Н. Формирование маркетинговых стратегий и программ в условиях глобальных изменений .....	194
Клаунко Н. С. Удосконалення процесу логістичного обслуговування вітчизняних фармацевтичних підприємств на умовах аутсорсингу.....	196
Маркова Н. С. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналу.....	200
Мирошніченко Ю. В., Філіпова А. І. Науково-понятійний апарат реінжинірингу бізнес-процєсів підприємства.....	203
Дідєнко Н. В. Формування механізму організаційної культури.....	206
Доля З. В. Якість профєсійно-технічної освіти в умовах сучасності.....	207
Сєлєзнєва О. В. Теоретичні основи системного управління конкурентним потенціалом підприємства.....	209
Сєреда А. С. Формування концептуальної моделі управління поведінкою експорторієнтованого підприємства .....	213
Фриман І. М. Оценка уровня устойчивости развития человеческого капитала как фактор повышения экономической безопасности промышленного предприятия .....	219
Чанкіна І. В. Формування концептуальної моделі управління розвитком промислового підприємства.....	222

## ІНФОРМАЦІЯ

Анотації.....	227
Відомості про авторів .....	241
Інформація для авторів .....	250

# СИСТЕМНЫЙ КРИЗИС КАПИТАЛИЗМА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ, СТРАН ЕС И США

**ОРЛОВ П. А.**

*доктор экономических наук*

**Харьков**

**Ф**инансовый кризис, который начался в США в ноябре 2007 г. из-за социальной безответственности их финансово-кредитной системы, в сентябре – октябре 2008 г. перерос в мировой финансово-экономический, который продолжается уже более трёх лет и, по имеющимся прогнозам, будет продолжаться не менее десяти лет. По масштабам и негативным последствиям он превосходит Великую депрессию 1929 – 1932 гг. Он распространился на все сферы деятельности государств, переживающих его, и является системным кризисом капитализма.

Актуальные проблемы финансово-экономического кризиса, его последствия и пути выхода из него рассматривались в трудах В. М. Гееца, В. Мау, Ж. Аттали, Н. Рубини, М. Ершова, С. Ю. Глазьева, Г. В. Задорожного, М. Юсима, Ю. Б. Иванова, Н. А. Кизима, О. Некипелова, А. Н. Тищенко и других известных экономистов.

*Целью* данной работы является анализ некоторых последствий системного мирового финансово-экономического кризиса на социально-экономическое развитие Украины, стран ЕС и США, а также обоснование отдельных направлений выхода из кризиса и усиления социальной направленности экономики Украины на микро- и макроуровнях.

Больше всего от кризиса пострадала отнюдь не первая экономика мира, которая его спровоцировала, а другие страны. Например, страны ЕС в первом полугодии 2009 г. зафиксировали более существенное падение ВВП, чем США, а в ЕС сильнее всех пострадали страны-новички: Венгрия, Латвия, Эстония, Румыния, а также Греция, Испания, Португалия. По оценкам Международного валютного фонда (МВФ), совокупный ущерб от кризиса для налогоплательщиков всех стран в июле 2009 г. превысил 10 трлн долл. По данным Мирового банка, по состоянию на октябрь 2009 г. кризис увеличил численность обнищавших в мире (доход от 1 до 1,25 долл. в день) на 89 млн чел.

По данным статистического бюро Евростат, в третьем квартале 2009 г. ВВП 16 стран зоны евро после пяти кварталов непрерывного падения увеличился на 0,4% по сравнению с предыдущим кварталом, и эти страны якобы вышли из рецессии, а по 27 странам ЕС рост ВВП составил 0,2%. Однако по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. ВВП в третьем квартале 2009 г. в странах еврозоны снизился на 4,0% и на 4,3% в 27 странах ЕС.

Восстановление экономики этих стран происходило очень медленно, а Англия и Испания имели дальнейшее падение ВВП соответственно на 0,4 и 0,3%.

По прошествии первого года кризиса такие страны, как Австралия, Германия, Франция, США заявляли о начале выхода из рецессии. Однако полной уверенности в этом не было, так как продолжался рост безработицы. В странах ЕС она достигла 9,6%, а в США 9,8%. Увеличивался дефицит государственного бюджета [13]. В марте 2010 г. уровень безработицы в 16 странах еврозоны составлял 10%, а во всех 27 государствах ЕС – 9,6%. В марте 2009 г. эти показатели были 9,1% и 8,5% соответственно. Самый низкий уровень безработицы в марте 2010 г. оказался в Нидерландах (4,1%), самый высокий – в Латвии (22,3%) и в Испании (19,4%).

Дефицит государственного бюджета Англии в 2010 г. составил 186 млрд евро, или 11% ВВП и оказался самым большим среди стран двадцатки G20. Правительством был подготовлен план экономии, самый напряжённый со времени окончания Второй мировой войны и срочно пересмотрен государственный бюджет. К 2014 – 2015 гг. предусмотрено сэкономить 106 млрд евро за счёт уменьшения государственных расходов и увеличения поступлений от налогов. При этом уже на 2010 г. было предусмотрено найти дополнительно в бюджете 41 млрд евро [19]. Канцлер Германии Ангела Меркель считает, что Европе потребуется не менее десяти лет, чтобы выйти из нынешнего долгового кризиса и оздоровить финансовую систему.

**П**рофессор Нью-Йоркского университета Нуриэль Рубини, который в начале 2007 г. предсказал мировой финансовый кризис 2008 г., в своей статье в *The Financial Times* отметил, что если будет продолжаться тот же поэтапный подход к преодолению кризиса в ЕС, то возможен распад валютного союза с отделением нескольких более слабых его участников. По оценкам аналитиков МВФ, мировая экономика сократится в этом году на 1,4%, а борьба с кризисом обошлась миру уже в 11 трлн долл. [23]. По его оценкам, сейчас суммарные долги стран ЕС составляют порядка 4 триллионов евро, а максимальный размер помощи, которую могут оказать Европейский фонд финансовой стабильности и МВФ, – 1,2 – 1,3 триллиона евро [24].

По информации РИА Новости от 08.06.2010 г., глава Федеральной резервной системы (ФРС) заявил, что экономика США за первый квартал 2010 г. выросла на 3%, но этого недостаточно для быстрого преодоления последствий кризиса 2008 – 2009 гг. и снижения уровня безработицы в 9,7%. При этом ФРС продолжал держать базовую учетную ставку на исторически минимальном



уровне 0 – 0,25%. Всё это говорит о существовании ещё высокого риска ухудшения экономической ситуации в первой экономике мира. Выступая в январе 2011 г. в конгрессе США, господин Бен Бернанке отметил, что для снижения безработицы с 10 – 9% в настоящее время до нормального уровня около 6% потребуется 4 – 5 лет [14].

Нуриэль Рубини предупредил США о возможном «восстании на рынке облигаций», так как высокое доверие инвесторов к американской экономике все же не безгранично. Он привёл очень веские аргументы: «В этом году дефицит нашего бюджета превышает 1 трлн долларов, то же самое будет в следующем году и, возможно, в 2013. Существует риск, что в какой-то момент рынки, как это случилось в Европе, очнутся, и начнется процесс повышения ставок, что делает восстановление экономики невозможным» [23].

За 2011 г. ситуация в развитых капиталистических странах не только не улучшилась, но существенно ухудшилась, особенно к концу 2011 г. в таких странах ЕС, как Греция, Италия, Португалия, Испания. В 2011 г. большинство стран ЕС имели огромные размеры государственного долга. Например, в Греции и Италии он достиг 121% ВВП, в Бельгии – 95%, во Франции – 87%, в Германии – 83%, в Англии – 81%, в Испании – 67% [16].

Руководители США называют главной угрозой для экономики своей страны долговой кризис ЕС, хотя государственный долг в собственной стране в 2011 г. достиг 100% ВВП. Вышеизложенное свидетельствует о том, что до устранения последствий мирового финансово-экономического кризиса ещё очень далеко даже в первой экономике мира США, и тем более в странах ЕС. Хотя после существенного спада начался экономический подъём, но он проходит на фоне большого уровня безработицы, роста государственного долга и социальной напряжённости. Громадный государственный долг в Греции, Италии, Испании, Португалии, Венгрии может привести к выходу некоторых из них из состава ЕС.

**У**краина очень сильно пострадала от кризиса. По данным Госкомстата, за 2009 г. наша страна имела очень высокое по мировым меркам снижение ВВП по сравнению с предыдущим годом на 15%. Падение промышленного производства – тоже одно из самых высоких в мире на 21,9%, продукции машиностроения – на 45,1%, объёмов строительства – на 48,2%, экспорта – на 49,9%. Реальная заработная плата уменьшилась на 10%, количество преступлений увеличилось на 12,6%, а число потерпевших от них – на 23,8%. Уровень безработицы среди трудоспособного населения, исчисленный по методике Международной организации труда составил 9,4% [34].

Среди основных причин таких тяжёлых последствий кризиса в нашей стране, по мнению автора, можно выделить следующие: в 2008 г. Кабинет Министров с большим опозданием заметил негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса на социально-экономическое развитие Украины и не разработал комплексную программу преодоления его последствий; ненадлежащий уровень государственного регулирования экономики с ориентацией на рекомендации

неолиберализма в условиях политической и социальной нестабильности; мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной Раде; высокий уровень коррупции; созданный приоритет политики над экономикой. Перечисленными выше причинами объясняется либо низкое качество принимаемых нормативных актов, либо их направленность на обеспечение выгоды для отдельных видов бизнеса или политических сил, несмотря на ущерб для экономики в целом. В то же время Научно-исследовательским центром индустриальных проблем развития НАН Украины и Федерацией работодателей Украины по собственной инициативе оперативно и качественно была разработана «Программа общегосударственных антикризисных мер» [5].

**С** 2010 г. экономика Украины после существенного спада обеспечивает рост ВВП и снижение дефицита госбюджета. Прирост промышленной продукции за 2010 г. составлял 11%. Но в течение января – ноября 2010 г. убыточно работало 43,6% предприятий. Больше всего убыточных предприятий было в строительстве (55,1% от общего количества предприятий данного вида деятельности), аналогично среди предприятий транспорта и связи – 46,2%, промышленности – 45,0%. Дефицит госбюджета Украины за 7 месяцев 2011 г. был равен 8,6 млрд грн. Это в 3,2 раза меньше, чем за аналогичный период 2010 г. [34].

Профессор Н. А. Кизим проанализировал важнейшие мировые рейтинги Украины по качеству жизни, конкурентоспособности, свободе предпринимательства, эффективности правительства, уровню коррупции, к которым страна пришла почти за 20 лет независимого развития. Оказалось, что рейтинги либо ухудшаются, либо являются стабильно низкими. Поэтому он обоснованно сделал вывод, что виноват не столько финансово-экономический кризис, сколько наличие в стране системного кризиса общества. «Для его разрешения необходимы системные изменения, затрагивающие экономическую, политическую, социальную и культурную составляющие» [10, с. 24 – 25]. Нельзя не согласиться с этим выводом, т. к. анализируемые рейтинги отражают основные результаты развития страны. Так, по качеству жизни, а этот рейтинг учитывает размер ВВП на одного жителя, уровень образования, ожидаемую продолжительность жизни, наша страна находится на 85 месте среди 182 стран, а бывший СССР, в котором Украина была одной из наиболее развитых республик, в 1990 г. занимал 33 место. Получается, что за годы независимости мы по этому важнейшему рейтингу опустились на 52 позиции. Почти через 20 лет рыночных преобразований страна оказалась в экзотической ситуации, догоняющей по качеству жизни населения 1990 г., т. е. своё прошлое. Отсюда следует, что *мировой финансово-экономический кризис только существенно усилил системный кризис общества в Украине, начавшийся в 1991 году.*

По данным агентства Euronews, в 2010 году перепись населения в США показала, что за чертой бедности оказалось 46 млн человек, или 15,1%. Это рекордный показатель за 52 года ведения такой статистики.

В этой связи заслуживает одобрения инициатива американского миллиардера Уоррена Баффета, который в статье, опубликованной в газете New York Times, предложил конгрессу немедленно повысить налоги для самых богатых соотечественников, чтобы помочь сокращению бюджетного дефицита США. Он напомнил, что конгресс, дружелюбно настроенный к миллиардерам, с 1992 г. сократил налоговую ставку для 400 богатейших граждан страны с 29,2% до 21,5% в 2008 г. Президент США Барак Обама считает: «Те, у кого дела идут успешно, включая меня самого, должны платить справедливые налоги. Чтобы отдать дань нации, которая способствовала нашему успеху. У нас не должно быть послаблений, которых нет у простых американцев». Он предлагает, чтобы крупные корпорации и частные лица с доходами выше миллиона долларов в год распрощались с налоговыми льготами, введенными Бушем-младшим. При этом он подчеркнул, что сейчас ставка налога на прибыль от инвестиций – основной доход миллионеров – ниже, чем ставка налога на зарплату учителя или рабочего. Одновременно Президент очень сомневается, что напичканный республиканцами Конгресс добровольно откажется от лакомого куска» [25].

Немного позднее издание Le Nouvel Observateur на своем сайте опубликовало письмо шестнадцати богатейших людей Франции с просьбой повысить им налоги. Среди них наследница главы компании лидера мирового рынка косметики L’Oreal, глава нефтяной компании Total, руководители Air France-KLM, Danone, Peugeot-Citroen и Société Generale. Они подчеркнули, что налог должен быть повышен в разумных пределах, чтобы избежать таких нежеланных последствий, как утечка капитала или рост уклонения от налогов [25].

**К** сожалению, подобной инициативы пока не проявляют богатейшие люди Украины, интересы которых широко представлены в Верховной Раде, также очень дружелюбно настроенной к ним.

Правительства Германии, Франции, США и других стран мира в условиях кризиса проводят политику повышения налогов на доходы состоятельных граждан с целью оказания помощи малообеспеченным. Так, штат Нью-Йорк установит налог на «миллионеров» – на самом деле на людей с годовыми доходами 300 тыс. долл. и выше. В Украине с гораздо более высоким разрывом в доходах богатых и бедных подобные меры необходимо проводить активнее, чем это делается сейчас. Так, только с введением в действие в 2011 г. Налогового кодекса Украины произошла незначительная дифференциация ставки на доходы физических лиц в зависимости от получаемого дохода 0; 15 и 17%, а до этого применялись ставки налога 0 и 15%. Такой подход соответствовал рекомендациям Милтона Фридмана по переходу от прогрессивного налога на доходы к «плоскому», которые были предложены в 50-е годы прошлого века, а нашли практическую реализацию только после распада СССР в России, Украине, Эстонии, Словакии [8, с. 9]. Сейчас ставка 17% в соответствии со статьёй 167 Налогового кодекса Украины применяется, если общая сумма полученных налогоплательщиком в отчетном налоговом

месяце доходов превышает десятикратный размер минимальной заработной платы, установленной законом на 1 января отчетного налогового года. В 2011 г. это был доход, превышающий 9410 грн в месяц, а с 01.01.2011 г. будет доход, превышающий 10040 грн в месяц. В обоих случаях этот доход менее 1000 евро в месяц, т. е. меньше минимальной заработной платы во Франции. Для сравнения, во Франции в 2008 г. действовали ставки налога на доходы граждан 0; 5,5; 14; 30 и 40%. Кроме того, предусмотрено в 2011 г. повысить налог на дивиденды свыше 100 тыс. евро в год до 41%, а ранее применявшийся налог в размере 19% будет использоваться для дивидендов менее 100 тыс. евро [26]. Доходы в виде дивидендов, процентов на текущий или депозитный (вкладной) банковский счет в нашей стране облагаются по единой ставке 5%. В ноябре 2011 г. правительством Украины подготовлены проекты законов, которые должны повысить налоги на богатых граждан.

**Н**ачавшаяся в середине сентября 2011 г. в Нью-Йорке акция «Захватим Wall Street» распространилась не только на остальные штаты, но и на Англию, Италию и многие другие страны [27]. Её участники бунтуют, прежде всего, против банкиров – основных виновников кризиса, от последствий которого больше всего страдают не они; влияния крупного бизнеса на политику; безработицы и социальной несправедливости. Например, в Англии для снижения дефицита госбюджета уменьшили финансирование университетов и в три раза повысили плату за обучение в них, выход на пенсию мужчин увеличен до 68 лет. Это вызвало массовые демонстрации противников таких мер. В Италии также резко снизили финансирование университетов и научных исследований. В Риме на демонстрации участников акции было более 100 тыс. человек. Она сопровождалась уличными погромами, столкновениями с полицией и арестами.

В нашей стране следует использовать зарубежный опыт пополнения бюджета не за счёт урезания социальных программ. Например, в августе 2011 г. во Франции ввели дополнительный налог на напитки Кока-Кола из расчёта 0,036 евро на литр напитка, что должно обеспечить годовое пополнение госбюджета на 120 млн евро. В ответ на это руководство европейского филиала Кока-Колы пригрозило приостановить инвестиции во Франции, но уже к концу того же дня оказалось от своего намерения [29]. Аналогичную меру можно реализовать и в нашей стране. Тем более что в последнее время появилось много критических замечаний о содержании вредных для здоровья веществ в этом напитке. Подобный налог можно ввести на все слабоалкогольные напитки, которые сильно способствуют нашему лидерству по детскому алкоголизму [32].

Необходимо ввести высокие штрафы вплоть до уголовной ответственности за производство и реализацию фальсификатов, за недобросовестную рекламу, за отсутствие достоверной информации о составе продуктов питания и напитков, за нарушение закона о рекламе.

По поручению премьер-министра Николая Азарова Госпотребстандарт в ноябре 2011 г. проверил ка-

чество и безопасность мясомолочной продукции, реализуемой в супермаркетах Киева и области. Оказалось, что отобранные для экспертизы несколько видов вареной колбасы высшего сорта не соответствовали государственным стандартам

Комментируя результаты проверки, Николай Азаров отметил, что в молоке 20 процентов жиров оказались немолочного происхождения; в вареной колбасе – соя, наличие которой не указано на этикетке; консерванты и красители; завышено содержание воды; занижена указанная на упаковке жирность сметаны (вместо 21% – 18,5%), а также обнаружено значительное содержание жиров немолочного происхождения; в сосисках детского высшего сорта было занижено содержание белка и выявлена соя вместо мяса. Он пришёл к выводу, что одна из основных причин такого положения дел на потребительском рынке состоит в том, что в 2008 – 2009 годах Госпотребинспекции вообще не выделялись деньги на проверку качества продуктов.

Глава Государственной инспекции по защите прав потребителей Сергей Орехов сообщил, что в октябре 2011 г. впервые за последние 3 года на лабораторные исследования выделено из госбюджета 1,7 млн грн, а в госбюджете 2012 г. предусмотрено 24 млн грн, что позволит активизировать работу по защите прав потребителей [21]. Автор считает, что отсутствие финансирования лабораторных исследований означает прекращение контроля качества продовольственных товаров, что чревато огромным ущербом для здоровья потребителей и экономики страны. Кроме того, согласно Закону «Об основных началах государственного надзора (контроля) в сфере хозяйственной деятельности» № 877-V от 5 апреля 2007 г., проверяющие органы обязаны предупредить предприятие о предстоящей проверке не менее чем за 10 дней. Это также снижает эффективность проверок, что отмечалось в отчётах Госпотребинспекции. Учитывая сложившуюся ситуацию с качеством продукции на на потребительском рынке, Правительство рассматривает возможность пересмотра этой нормы [21].

Заслуживает одобрения и инициатива Государственной инспекции по защите прав потребителей «вывешивать» на своём сайте список всех нарушителей, начиная от производителей и заканчивая реализаторами, чтобы потребители знали их [21]. Но принять такую меру следовало давно, так как интенсивное снижение качества и фальсификация продовольственных товаров начались с 1991 года.

**К** намечаемым мерам, по мнению автора, следует добавить и другие. *Во-первых*, ужесточение ответственности за выявляемые нарушения как материальной, так и уголовной, так как в результате таких нарушений люди приобретают вместо качественной продукцию опасную для здоровья и жизни. Отсюда и происходящее многие годы ухудшение здоровья и уменьшение продолжительности жизни населения страны. *Во-вторых*, важно исключить или снизить до минимума возможность освобождения от ответственности посредством коррупции. Задачи не из простых, но их необходимо срочно решать, так как речь идёт не

только о наполнении госбюджета, а зачастую о тяжёлых преступлениях против человечности, осуществляемых в пылу погони за прибылью.

В корыстных целях использует бизнес недостатки законодательства о рекламе. Например, с 1 января 2009 г. вступили в силу некоторые изменения в статье 22 Закона Украины «О рекламе». В соответствии с ними реклама алкогольных напитков, реклама знаков для товаров и услуг, других объектов права интеллектуальной собственности, под которыми выпускаются алкогольные напитки, на радио и телевидении запрещается с 6 до 23 часов [2]. Несмотря на это, практически все популярные спортивные передачи с целью рекламы алкогольной продукции спонсируют её производители. Она рекламируется во всех выпусках новостей и популярных развлекательных телепередачах. Запрет объявили, а строгой ответственности за его нарушение не предусмотрели, поэтому он и не выполняется. По этой же причине широко практикуется недобросовестная реклама фармацевтической и другой продукции.

**Л**учше всех кризис преодолевает Китай. За 8 месяцев 2009 г., по данным Госстатуправления КНР, промышленное производство выросло на 12,3% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. По итогам же 2009 г. рост китайской экономики составил 8,7%, а промышленного производства – 11%, хотя объем внешней торговли сократился на 13,9%. По прогнозу МВФ, темпы роста китайской экономики в 2010 и 2011 гг. достигнут 10 и 9,7% соответственно. За 2010 г. рост ВВП Китая превысил прогнозируемый и составил 10,3%. Страна подтвердила статус второй экономики мира [31].

Тону Карон в статье, опубликованной в январе 2011 г. во влиятельном американском еженедельнике «Time» (США), отметил, что кризис выявил один из самых больших парадоксов. Оказалось, что Китай, управляемый Коммунистической партией, оказался более эффективным в преодолении последствий капиталистических кризисов, чем США, имеющие правительство, избранное демократическим путем. Меры бюджетного стимулирования экономики, принятые в Китае, оказались масштабнее и гораздо эффективнее. Он подчеркнул, что Правительство Китая за последние 30 лет вытасило из-за черты бедности примерно полмиллиарда человек. В результате был сформирован самый многочисленный в мире средний класс, ставший двигателем для роста внутреннего потребительского спроса на длительный срок. Вместе с тем в стране, по мнению автора, существует огромное социальное неравенство, присущее любой капиталистической системе. А США среди индустриально развитых стран имеют самый высокий разрыв между доходами различных групп населения [30].

Таким образом, Тону Карон, во-первых, отметил достижения Китая в социально-экономическом развитии, которые в капиталистических странах обычно предпочитают замалчивать и предсказывать скорый спад экономики этой страны. Во-вторых, он поставил под сомнение демократию США, если она делает меньше для своего народа, чем Коммунистическая партия



Китай. Экономика этой страны базируется на государственной собственности при постепенном расширении частного предпринимательства. Мало кто теперь сомневается, что скоро Китай станет первой экономикой мира. Опыт Китая убедительно опровергает навязываемый десятилетиями представителями неоллиберализма тезис о неэффективности государственной собственности. Хотя в социально-экономическом развитии этой страны и есть недостатки, но она демонстрирует большую социальную направленность экономики, чем большинство бывших республик СССР. Показательно, что в Китае зарождается социальное движение в защиту прав работников предприятий. Так, в конце мая 2010 г. из-за забастовки в Китае на предприятии компании «Honda», производящем двигатели и коробки передач, компания «Honda» была вынуждена остановить там ещё четыре завода, пока забастовщикам не повысили зарплату на 24%. В начале июня началась забастовка рабочих на еще одном предприятии – Yutaka Giken, который также изготавливает для компании «Honda» комплектующие и запасные части.

В другой статье Thibault Harold отмечает, что китайские государственные предприятия выходят большими победителями из мирового кризиса. Воспользовавшись антикризисным планом на 4 000 миллиардов юаней (460 миллиардов евро), они за восемь месяцев 2010 г. увеличили прибыль на 46,7% по отношению к тому же периоду 2009 г.

Согласно Федерации торговли и индустрии, первые два государственных предприятия Petrochina и China Mobile, обеспечили в 2009 г. больше прибыли, чем 500 более крупных частных предприятий [20].

**К**ризис убедительно высветил существенные недостатки капиталистической социально-экономической системы и несостоятельность неоллиберальной концепции, проповедующей саморегулирование рыночной экономики при очень ограниченном участии государства в экономических процессах. Основы этой концепции были заложены в трудах Л. Мизеса, А. Шварца, Ф. Хайека, Л. Роббинса, А. Мюллера-Армака, В. Ойкена, В. Репке, А. Рюстова, М. Алле Ж. Рюэффа. Особо преуспел Милтон Фридман, лауреат Нобелевской премии 1976 г., разработки которого нашли широкое применение при реформировании финансово-кредитной системы США, Англии и других стран, систем государственного управления экономикой, а также были взяты к практической реализации МВФ и Мировым банком.

Крах американской финансово-кредитной системы в 2009 г., в течение 20 лет развивавшейся на основе неоллиберальной концепции, окончательно подорвал доверие к ней. Антикризисные меры, принятые в США, Англии, Франции, Германии и других странах, связаны с выкупом государствами крупных пакетов акций крупных компаний, банков и других организаций, оказавшихся в трудном финансовом положении, принимаются меры по социальной защите безработных и малообеспеченных граждан. Это сопровождается ростом доли государственной собственности, усилением государ-

ственного регулирования и социальной направленности экономики этих стран.

**Н**ебезынтересно отметить, что по мере углубления кризиса среди населения США резко уменьшается количество сторонников капитализма. Так, в результате социологического опроса Rasmussen, проведенного в США в конце декабря 2008 г., свою приверженность этой социально-экономической системе высказали 70% опрошенных. Повторный опрос 07.04.2009 г. показал, что только 53% американцев остаются приверженцами капитализма, а 20% высказалось в пользу социализма [28].

Показательно, что в настоящее время правительство США, в котором с восторгом была воспринята концепция неоллиберализма Милтона Фридмана с момента её появления, является активным сторонником усиления государственного регулирования экономики.

Представляется, что концепция неоллиберализма базируется на ошибочном представлении о необыкновенной способности «невидимой руки рынка» справедливо регулировать взаимоотношения между производителями (продавцами) и покупателями (потребителями), а также цены. Дело в том, что стороны рыночного обмена в современных условиях оказываются очень часто в неравных условиях. Например, производитель чаще всего владеет научно-техническими достижениями, позволяющими не только повысить качество производимой продукции, но и произвести более прибыльный для него фальсификат, трудно отличимый от качественного продукта. В то же время покупатель (потребитель) не имеет возможности объективно оценить качество приобретаемого продукта, так как для этого часто необходимы специальные приборы и/или лабораторные исследования. Такая ситуация характерна для большинства товаров, а особенно для продуктов питания, тканей, одежды, тканей, бытовой техники.

Например, в настоящее время в Украине под видом молока и молочных продуктов иногда продаются фальсификаты, содержащие всего 15% и меньше молока, которые потребителю трудно отличить от натуральных продуктов. Если к этому добавить постоянно возрастающие возможности производителя (продавца) оказывать выгодное ему психологическое воздействие на покупателя через рекламу и другими способами, а также частые картельные сговоры, то очевидным становится преимущество позиции производителя (продавца) в рыночном обмене. Но в ситуациях существования цепочки: производитель – переработчик – продавец, как свидетельствует практика, часто все преимущества используются только переработчиком и продавцом, а производитель оказывается в самом невыгодном положении. Защитить его может только государство. Так, министры сельского хозяйства 20 стран ЕС высказались за введение регулирования цен на молоко и другие сельскохозяйственные продукты помимо оказания разовой помощи сельхозпроизводителям. Выяснилось, что регулирование цен «свободным рынком» грозит уничтожением производителей молока и других сельскохозяйственных продуктов [15].



Способности «невидимой руки рынка» справедливо регулировать взаимоотношения между производителями (продавцами) и покупателями (потребителями), а также цены по мере развития научно-технического прогресса стремительно снижаются. Отсюда можно сделать вывод, что по мере развития научно-технического прогресса должна расширяться сфера государственного регулирования экономики с целью защиты потребителей, окружающей природной среды и общества в целом, а также повышения её социально-экономической эффективности. Например, рост ВВП страны за счёт производства продукции, опасной для морали, здоровья, жизни людей и окружающей среды, на самом деле не повышает, а снижает социально-экономическую эффективность экономики.

**В** этой связи заслуживает внимания ответ Анри Стердиньяка, директора департамента экономики глобализации Французской обсерватории экономической конъюнктуры, на вопрос одного из телезрителей Euronews 09.9.2011 г.: «Почему страны – члены ЕС сталкиваются с исчезновением модели государства всеобщего благосостояния? Как вы объясните то, что мы теряем завоевания скандинава Улофа Пальме, британской Лейбористской партии или немецких социал-демократов с точки зрения занятости, пенсионного и медицинского обеспечения?» Анри Стердиньяк дал такой ответ: «С самого начала существовали две концепции Европы: одни считали, что европейское строительство должно позволить европейским странам защищать, развивать европейскую социальную модель, которая является компромиссом между капитализмом и социализмом и характеризуется более высоким уровнем государственных и социальных расходов, защитным трудовым законодательством и сильным перераспределением.

Другие, наоборот, видели цель европейского строительства в том, чтобы заставить страны перейти к англосаксонской либеральной модели. Они считали, что необходимо осуществить либеральные реформы и сократить социальную защиту, снизить государственные расходы и добиться дерегулирования рынка труда. И этот, второй, подход постепенно стал преобладающим в Европе. Он поддерживается правящими классами, европейским технократией, он усилился со вступлением в Евросоюз Великобритании, а затем новых членов ЕС с Востока. В итоге Европа оказалась во власти либеральной мысли, и европейские левые не смогли дать ей отпор.

В некоторых государствах, особенно в северных странах и в Германии, левые и профсоюзы согласились участвовать в экономическом соревновании и приняли снижение социальной защищенности, урезание заработной платы во имя сохранения конкурентоспособности, но опыт показывает, что это приводит к снижению роста и увеличению неравенства в Европе». По его словам, после финансового кризиса главный вопрос состоит в том, сохраним ли в качестве цели либеральную модель с доминированием финансовых рынков? Или, на уровне Европы, мы будем стремиться к другому строительству – более социальному, более солидарному, более экологичному, при котором мы ставим перед собой

социальные цели. Принимаем ли мы соответствующие нормы по пенсиям, детской бедности, по безработице, чтобы Европа снова стала популярным проектом?

**С**ледует отметить, что государственные деятели и учёные всех стран активно ищут направления реформирования капитализма. Так, во Франции в 2009, 2010 и 2011 гг. состоялись colloquiums под общим названием «Новый мир, новый капитализм», участники которых обсуждали, какой должна быть экономическая политика стран после завершения кризиса. Colloquium организован министром промышленности Франции Эриком Бессоном. В 2009 г. в colloquium участвовали Президент Николя Саркози, Канцлер Германии Ангела Меркель, три бывших премьер-министра, три лауреата Нобелевской премии по экономике. В январе 2011 г. в нём участвовали премьер-министры Греции и Франции, министр экономики Италии, министр финансов Франции, представители министерства финансов Англии, президент банка BNP Paribas. Основное внимание было уделено триаде послекризисной экономической политики: регулирование, солидарность, рост. Как видим, в основе триады регулирование, а не принцип неолитерализма «laissez faire».

Активно обсуждались там и проблемы, выносимые для обсуждения на саммите G20 в Каннах (Франция) 3-4 ноября 2011 г. [37, 38].

**Н**а саммите G20, который состоялся в Каннах (Франция) 3-4 ноября 2011 г., обсуждались следующие основные темы: дать новый импульс росту мировой экономики; реформировать международную валютную систему; бороться против высокой изменчивости цен на сельскохозяйственные продукты и сырьё; регулировать финансовые рынки; финансировать помощь в развитии; реформировать систему мирового управления [22]. Необходимость коренного реформирования мировой финансово-валютной системы и создания действенной системы международного контроля над ней не вызывает сомнения. Но решить эту проблему чрезвычайно сложно, так как большинство стран оказались в заложниках доллара. По данным МВФ, мировые валютные резервы, оцениваемые в 6900 млрд долл. на 67% состоят из долларов США. Президент Франции Николя Саркози предлагал в рамках G20 ввести дополнительный налог на финансовые операции, но большинство участников саммита высказалось против. Тогда Николя Саркози рекомендовал этот налог ввести на территории отдельных стран, так как его поддерживали Испания, Германия, Турция, ЮАР, Аргентина и Бразилия. По мнению советника Президента Украины Виктора Януковича Андрея Гончарука, важными для изучения Украиной являются достигнутые странами-членами G20 договоренности относительно повышения контроля над финансовыми потоками и усиления борьбы с уклонением от уплаты налогов, в первую очередь с помощью оффшорных схем [36].

Не заслуживает одобрения длительная ориентация развития внешнеэкономического сотрудничества Украины исключительно на интеграцию в Европейский Союз,

в котором нас в ближайшие 10 лет не ждут. По мнению автора, такой подход является следствием создавшегося, к сожалению, приоритета политики над экономикой. Нашим государственным деятелям вместо того, чтобы развивать национальную экономику, значительно легче было в течение многих лет насаждать ложное мнение о том, что как только страну примут в ЕС, мы сразу проживем прекрасно. Как показал опыт Польши, Латвии, Венгрии, Румынии, Чехии, Словакии и других стран, само по себе вступление в ЕС не только не обеспечивает экономического чуда, но и сопряжено с определенными экономическими и социальными проблемами. Достаточно вспомнить забастовки польских фермеров и шахтеров, сопровождавшие вступление Польши в ЕС. Кроме того, в первые несколько лет для стран-новичков в ЕС остаются закрытыми рынки товаров, а в некоторых странах ЕС и рынки труда для их граждан. Их закрывают не только страны с большим стажем членства, но и даже страны, вступившие в ЕС перед новичками.

Одновременно появились попытки диктовать руководством ЕС правительству Украины, как необходимо решать внутренние проблемы, запугивая лишением или отдалением перспективы создания единого рынка и заключения договора о сотрудничестве с ЕС, подписания соглашения о зоне свободной торговли с ЕС. Очевидно, что это попытка использовать подобный опыт правительства США. Поэтому следует приветствовать подписание в 2011 году соглашения со странами СНГ по зоне свободной торговли (ЗСТ), которое начнет работать с 1 января 2012 года. Премьер-министр Украины Николай Азаров назвал следующим шагом Украины подписание соглашения о зоне свободной торговли с ЕС [39].

**В**нешнеэкономическое сотрудничество должно быть многовекторным. Векторы развития следует выбирать по критериям социально-экономической выгоды для нашей страны в целом, а не по политическим соображениям отдельных руководителей, даже самого высокого уровня. В этом отношении показательным является опыт объединения стран, получившее название Вишеградская группа (тройка, а после распада Чехословакии в 1993 г. – четверка), объединяющее в настоящее время Польшу, Чехию, Венгрию и Словакию. Это объединение возникло в результате встречи президентов и премьер-министров Польши, Чехословакии и Венгрии 15 февраля 1991 г. в городе Вишеград. Эти государства с 1 мая 2004 г. стали членами Европейского союза, но сохранили и объединение для проведения согласованной политики в рамках ЕС. Например, в марте 2010 г. Вишеградская группа заявила, что готова выйти из Службы внешнего действия ЕС (МИД Евросоюза), если она не получит соответствующего представительства в новой единой дипломатической службе ЕС. По мнению Вишеградской группы, при формировании этой службы не было обеспечено адекватное представительство всех стран ЕС. Вишеградскую группу поддержали Румыния, Болгария, Греция, Кипр и республики Балтии.

Кроме того, необходимо учитывать, что любое внешнеэкономическое сотрудничество может только принести определенные взаимные выгоды участву-

ющим в нём странам, но экономическое процветание может обеспечить себе только каждая страна в отдельности за счёт своих собственных усилий в направлении инновационного развития при эффективном менеджменте как на микро-, так и на макроуровне

Актуальным является введение запрета и строгой ответственности за вывоз финансовых ресурсов в оффшорные зоны с целью уклонения от уплаты налогов. О больших масштабах таких операций говорят данные Госкомстата относительно резко возросших объёмов прямых иностранных инвестиций (ПИИ) из Украины на Кипр и в обратном направлении. Так, по состоянию на 01.01.2007 г. объём ПИИ из Украины был всего 243,3 млн долл., а к 01.01.2008 г. он вырос до 6196,1 млн долл., в том числе на Кипр было вывезено 5826,3 млн долл., что составляет 96% от общей суммы. Такая активность в этой сфере отнюдь не случайна, так как финансовый кризис зародился в США в 2007 г. В последующие два года прирост ПИИ из Украины на Кипр резко замедлился и по состоянию на 01.01.2010 г. они составили 6223,3 млн долл. [34].

Самая высокая доля Кипра и в ПИИ, поступивших в Украину. По состоянию на 01.01.2008 г. из общей суммы 29489,4 млн долл. ПИИ в Украину 5825,5 млн долл. или 19,7% поступило из Кипра. По состоянию на 01.01.2009 г. и 01.01.2010 г. удельный вес ПИИ из Кипра был стабилен – 21,5%, в то время как удельный вес ПИИ из Германии – второго по значимости инвестора – снизился соответственно с 17,9% до 16,5% [39]. Наивно было бы думать, что это инвестиции граждан или предприятий Кипра.

Активная борьба с уклонением от налогов с использованием оффшорных зон с 2008 г. ведётся в Германии, Англии и других странах. Многие страны выступают за полный запрет оффшорных зон. За последнее время под их давлением из чёрного списка стран с налоговым раем вышли Швейцария, Австрия, Монако. В нашей стране только в конце 2011 г. планировалось заняться этой очень важной проблемой.

**А**нализ развития рыночной экономики в промышленно развитых странах и странах, образовавшихся после распада СССР, позволил автору образно сравнить частное предпринимательство с огнём. Как известно, благом является только качественно и ответственно управляемый огонь, а неуправляемый огонь – это пожар, который приносит огромные бедствия. Так и слабо контролируемое государством частное предпринимательство в погоне за прибылью не останавливается даже перед самыми тяжкими преступлениями против своих же сограждан. Примеров тому существует великое множество в сфере производства и реализации продукции, опасной для жизни, здоровья и имущества граждан, широкомасштабной подделки медикаментов, существованием торговли людьми, различных форм мошенничества, включая создание финансовых пирамид. В статье [12] автором аргументирована несостоятельность очень распространённого подхода к становлению социально ответственного маркетинга как важной составляющей социально ориентированной

экономики на основе только роста сознательности собственников предприятий и социально направленных инициатив, т. е. на основе концепции неолитерализма.

Вот только один пример из многих, приведенных в [12]. В начале 2011 г. разразился диоксиновый скандал в ФРГ. Фирма Harles & Jentzsch – производитель кормового жира – в погоне за прибылью могла причинить непоправимый ущерб здоровью миллионам жителей ФРГ и других стран. В продукции нескольких тысяч птицеводческих и свиноводческих хозяйств, которые использовали корм с жировыми добавками этой фирмы, государственными контролёрами был обнаружен высокотоксичный диоксин в больших количествах. Оказалось, что вместо натуральных жировых добавок фирма продавала изготовителям кормов жировые добавки, получаемые из отходов при производстве биотоплива, которые ей обходились вдвое дешевле. Трудно даже представить возможные масштабы последствий этого преступления, если бы в Германии по рецептам неолитерализма отсутствовал бы институт государственных контролёров, которые обнаружили диоксин в продукции животноводства до того, как от этого стали массово заболеть и умирать её потребители. Основной урок диоксинового скандала состоит в следующем. Он убедительно показал, что фальсифицированные продукты питания, если их быстро не выявят органы госконтроля, могут принести ущерб населению сравнимый с ущербом от использования оружия массового поражения с замедленным действием.

В работе [11], опубликованной в 2009 г., автор среди приоритетных направлений выхода из кризиса предложил:

- ✦ усиление социальной защиты малообеспеченных слоев населения;
- ✦ организацию действенной борьбы с коррупцией вместо практиковавшейся ранее видимости борьбы, так как масштабы коррупции в стране постоянно увеличивались, а рекордные размеры выявленных единичных взяток зафиксированы в 2008 – 2009 гг.;
- ✦ реализацию комплекса правовых и экономических мер, направленных на ликвидацию прогрессирующей теневой экономики, что позволит существенно снизить налоговую нагрузку на предприятия до 40% при увеличении поступлений в бюджеты всех уровней;
- ✦ введение запрета и строгой ответственности за вывод капитала в оффшорные зоны с целью уклонения от налогов;
- ✦ повысить эффективность государственного регулирования экономики, особенно в банковской сфере, не выходя за пределы правового поля, как это имело место в 2008 г., когда НБУ вопреки действующему законодательству был введен мораторий на досрочную выдачу вкладов.

Было подчеркнуто, что эти проблемы тесно между собой связаны. Для их решения недостаточно принятие только экономических мер. Не преодолев коррупцию, невозможно ликвидировать теневую экономику и

перекрыть каналы вывоза капитала в оффшорные зоны с целью уклонения от налогов. С сожалением приходится констатировать, что существенных улучшений по перечисленным направлениям за истекшее время не произошло. В странах с гораздо меньшим разрывом между доходами богатых и бедных сделано больше для социальной защиты малообеспеченных слоев населения, чем в Украине. В этой связи, на взгляд автора, целесообразно одновременно регламентировать не только размер минимальной заработной платы и пенсий, как это делается сейчас, но и максимального уровня оплаты труда (непосредственно или через налоги) на государственных предприятиях и предприятиях с отечественным капиталом, установив допустимый разрыв между ними. Это позволит сделать эти величины взаимосвязанными и будет способствовать сокращению разрыва между доходами бедных и богатых. Сейчас этот разрыв в некоторых сферах достигает 240 и более раз. Этот разрыв должен быть сокращён и в результате дальнейшей дифференциации налогов на доходы граждан.

**П**одытоживая изложенное, можно выделить некоторые уроки затяжного финансово-экономического кризиса

- ✦ выявилась полная несостоятельность неолитеральной концепции развития рыночной экономики, проповедававшей её саморегулирование. Хочется надеяться, что её уже не удастся реанимировать с помощью никаких международных премий;
- ✦ общее признание получила необходимость рационального усиления государственного регулирования экономики отдельных стран и международной;
- ✦ стала очевидной необходимость коренного реформирования мировой финансово-валютной системы и создания действенной системы международного контроля над ней;
- ✦ разрушена догма о неэффективности государственной собственности, чему способствовало успешное социально-экономическое развитие Китая, в том числе и во время мирового финансово-экономического кризиса. Эффективность любой формы собственности в определяющей мере зависит от качества управления ею. По данным бывшего руководителя Фонда госимущества Украины В. Семенюк, 49% приватизированных предприятий прекратили своё существование;
- ✦ основными векторами эффективного социально-экономического развития страны должны быть: обеспечение рационального уровня государственного регулирования экономики; усиление социальной её направленности с целью устранения чрезмерного расслоения населения по размеру доходов;
- ✦ ещё очевиднее стала неэффективность осуществленного «революционного» перехода республик бывшего СССР от плановой экономики к рыночной методом так называемой «шоковой



- терапии» под диктовку зарубежных советников из США, Англии, Франции и других стран;
- ✦ отчётливо проявилась несостоятельность подхода к становлению социально ответственного маркетинга как важной составляющей социально ориентированной экономики на основе только роста сознательности собственников предприятий и социально направленных инициатив;
  - ✦ разрушена догма о регулировании цен исключительно на основе взаимодействия спроса и предложения, в первую очередь на примере сельскохозяйственной продукции и сырья, как на внутренних, так и на международном рынке. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Податковий Кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, 15-16, 17, ст. 112 зі змінами і доповненнями.
2. Закон України «Про рекламу» // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 137-138. – С. 6 – 7 (зі змінами та доповненнями).
3. **Аттали Ж.** Мировой экономический кризис... А что дальше?. – СПб. : Питер, 2009. – 176 с.
4. **Геєць В.** Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5 – 23.
5. **Грищенко В. О.** Програма загальнодержавних антикризових заходів / Грищенко В. О., Кизим М. О., Іванов Ю. Б. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 36 с.
6. **Мау В.** Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / Мау В. // Вопросы экономики. – 2009. – № 2. – С. 4 – 23.
7. **Ершов М.** Кризис 2008 года: «Моменты истины» для глобальной экономики и новые возможности для России / Ершов М. // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 4 – 26.
8. **Фридман М.** Капитализм и свобода / Фридман М. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
9. **Задорожный Г. В.** От догматичного экономизма к спасательному человеческому хозяйствованию / Задорожный Г. В. // Социальная экономика. – 2011. – № 2. – С. 5 – 23.
10. **Кизим Н. А.** Модель общества, его реформирование и модернизация экономики Украины / Кизим Н. А. / Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 19 – 20 травня 2011 р. – Х. : ФОРП Александрова К. М.: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 72 с.
11. **Орлов П. А.** Последствия финансово-экономического кризиса и некоторые направления выхода из него / Орлов П. А. // Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики : Монография / Под ред. д.э.н., проф. Пономаренко В. С., д.э.н., проф. Кизима Н. А., д.э.н., доц. Раевневой Е. В. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ИД «ІНЖЭК», 2009. – 464 с.
12. **Орлов П. А.** Проблемы повышения социальной ответственности маркетинга в Украине / Орлов П. А. // Социальная экономика. – 2011. – № 2. – С. 215 – 227.
13. **Robin Jean-Pierre.** Pourquoi l'Amérique fait mieux que la zone euro / Robin Jean-Pierre // Le Figaro, 25.06.09.
14. **Hayat Gazzane.** Pour la Fed, le retour à la normale prendra «des années» / Hayat Gazzane // Le Figaro, 07.01.2011.
15. Le casse-tête du ministre de l'agriculture // LE MONDE, 17.10.09.
16. **Guichard Guillaume, Kermanach Laure.** La carte du monde des dettes d'État / Le Figaro, 09.11.2011.
17. **Desné Julie.** En Chine, la croissance a dépassé les 10% en 2010 20.01.2011.
18. **Bouilhet Alexandrine.** Le FMI veut taxer les banques / Bouilhet Alexandrine / Le Figaro, 20.04.10.
19. **Vanlerberghe Cyrille.** Royaume-Uni : une cure d'austérité historique / Vanlerberghe Cyrille / Le Figaro, 21.06.10.
20. **Errard G.** Affaire Madoff : la traque des complices touche à sa fin / Errard G. / Le Figaro, 09.12.2010.
21. Госпотребстандарт провел экспертизу мясомолочной продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz.liga.net/all/prodovolstviev/novosti/2083143-gospotrebstandart-provel-ekspertizu-myasomolochnoy-produktsii.htm>
22. **Lachèvre Cyrille, Egloff Emmanuel.** Les 6 thèmes du sommet de Cannes / Le Figaro, 01.11.2011.
23. Рубини: мировую экономику ждет «идеальный шторм» в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://actualcomment.ru/news/25957/>
24. Рубини: «ЕЦБ должен пойти на снижение ставок и девальвацию евро на 30 – 40%» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rus.ruvr.ru/2011/11/12/60268052.html>
25. **Трифонов М.** Миллиардеры добровольно принесли себя в жертву [Электронный ресурс]. – Режим : <http://www.utro.ru/articles/2011/08/24/994036.shtml>
26. **Crouzel Cécile.** Réforme fiscale : de nouvelles pistes à l'étude / Le Figaro, 21.02.2011.
27. Американская эволюция [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ont.by/programs/programs/kontyry/topics/>
28. 53% des Américains pour le capitalisme / Le Figaro, 09.04.09.
29. **Lentschner Keren.** La taxe sur les sodas fait réagir les industriels / Le Figaro, 08.09.2011.
30. Почему китайский капитализм эффективнее американского [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rus.ruvr.ru/2011/01/21/40611441.html>
31. **Desne Julié.** En Chine la croissance a dépassé les 10% en 2010 / Le Figaro, 20.01.2011.
32. Ужасные особенности украинского алкоголизма: суицид и больные дети [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.obozrevatel.com/health/uzhasnyie-osobennosti-ukrainskogo-alkogolizma-suitsid-i-bolnyie-deti.htm](http://www.obozrevatel.com/health/uzhasnyie-osobennosti-ukrainskogo-alkogolizma-suitsid-i-bolnyie-deti.htm)
33. Вести.Ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rus.ruvr.ru/2011/11/12/60260941.html>
34. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
35. **Кендюхов А.** Общество потребления как национальная трагедия Украины / Зеркало недели. – 2011. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zn.ua/newspaper/articlec/73290#>.
36. Гончарук: Рекомендации саммита G20 уместно учесть при реализации экономических реформ в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/top/show/goncharuk-rekomendatsii-sammita-g20-umestno-uchest-pri-realizatsii-05112011185200>
37. **Lachèvre Cyrille et Robin Jean-Pierre** L'Europe fera front commun pour réformer le capitalisme / Le Figaro, 08.01.2009.
38. **Visot Marie.** Le «nouveau capitalisme» en débat à Paris / Le Figaro, 07.01.2011.
39. **Thibault Harold.** Les entreprises publiques chinoises prospèrent à l'abri d'une «économie socialiste de marché» accommodante» / Le Monde, FR.– 22.09.2010.
40. <http://ura-inform.com/ru/economics/2011/10/19/azarsoglsng>

# ІНФРАСТРУКТУРА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ІВАШИНА С. Ю.

кандидат економічних наук

Дніпропетровськ

Соціалізація економіки – одна з ключових складових процесу світової економічної трансформації. В її основі знаходиться інтеграція приватних і суспільних начал, яка притаманна сучасній економіці. Вона проявляється в соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і життя людей, розвитку соціальної сфери і людської особистості, умовах розвитку людини, зміні структури попиту і споживання, інших явищах і процесах. У зв'язку з цим постає необхідність визначити інфраструктуру соціалізації економіки, без якої досягти соціального розвитку неможливо.

Інфраструктура є важливим елементом суспільного виробництва, який забезпечує процес сучасного розширеного відтворення. Її розвиток визначається не тільки потребами виробництва, а й попитом на приватні та суспільні блага, які надають соціальна сфера та держава для невиробничого споживання. Цей попит постійно змінюється в результаті ускладнення ієрархії суспільних потреб. Саме тому в розвитку інфраструктури проявляється взаємодія економічної і соціальної сфер суспільно-життя, що потребує вивчення всіх її аспектів.

Поява інфраструктури є результатом розвитку соціально-економічних систем і відображає поглиблення поділу праці, структурні зміни, диференціацію окремих елементів господарства та суспільних потреб. За родовими ознаками вона є відбитком тих економічних відносин, які склалися на певному етапі розвитку суспільства. Інфраструктура є тим механізмом, який забезпечує синтез, взаємозв'язок і взаємодію процесів організації і самоорганізації в економіці, компенсує поглиблення різноманітності та неупорядкованості окремих факторів, що впливають на діяльність суб'єктів господарювання.

Дослідженню інфраструктури присвячено велику кількість наукових праць. Серед них слід відмітити праці П. Ю. Беленького, В. М. Кузнецова, А. І. Кузнецової, О. Б. Муханової, Д. С. Новосьолова, І. С. Пижева, В. Н. Руцького, В. М. Соболева, А. А. Ткача та інших [1 – 8]. Узагальнення та класифікацію різних підходів до визначення інфраструктури зробив А. Новосьолов [9, с. 161]. Він виділив підходи, відповідно до яких інфраструктуру розглядають як:

- ✦ комплекс умов, що забезпечує розвиток підприємництва в основних галузях економіки та задовольняє потреби усього населення;
- ✦ сукупність матеріальних, інституціональних та індивідуальних видів устаткування, що знаходяться у розпорядженні господарюючих суб'єктів для забезпечення необхідного рівня інтегра-

ції господарської діяльності при оптимальному розміщенні ресурсів;

- ✦ сукупність галузей, що виробляють послуги, необхідні для розвитку економіки, і характеризуються тривалістю будівництва і термінами служби об'єктів.

Наведені підходи до визначення інфраструктури відображають її інтеграційний характер, здатність обслуговувати кілька суспільних сфер одночасно, поєднувати галузі, регіони, окремі держави в єдиний механізм. Більше того, наявність власного об'єкта обслуговування, відносно якого інфраструктурні послуги виступають необхідною умовою його ефективного функціонування, свідчить про неоднорідність і різноманітність цих послуг, про інтегральну та багатофункціональну роль інфраструктури в економічній сфері. Разом з тим, наведені підходи до визначення інфраструктури свідчать про неузгодженість позицій дослідників щодо її змісту та необхідність подальших досліджень.

У вузькому розумінні інфраструктуру розглядають як сукупність матеріальних об'єктів, а в більш широкому – як різновид суспільно-корисної діяльності. При цьому сукупність матеріальних об'єктів розглядають як матеріально-технічну базу інфраструктурної діяльності, а будь-які види суспільно-корисної діяльності, що не мають ознак матеріального виробництва, зараховують до системи численних і різноманітних послуг [10]. З такою точкою зору не погоджується А. Ткач. Він справедливо зазначає, що сфера послуг (поряд з наукою, освітою, інформацією) перетворилася у вирішальну сферу соціально-економічного прогресу суспільства, а тому при визначенні природи інфраструктури дуже важливим, але зовсім не обов'язковим, має бути її матеріальне наповнення [8, с. 26]. Такий підхід є цілком виправданим, оскільки дозволяє виділити та розглянути важливу складову інфраструктури – інституціональну інфраструктуру.

А. Ткач виділяє три найбільш важливі ознаки інфраструктури. Першою ознакою він вважає створення загальних умов для виробництва і забезпечення продовження процесу виробництва і обігу. По-друге, відрізняє поняття інфраструктури як сукупності галузей, що обслуговують головне виробництво, сфери застосування суспільної праці від поняття економічного потенціалу або матеріально-технічної бази інфраструктури як сукупності матеріальних об'єктів, що входять у ці галузі. По-третє, розрізняє поняття «інфраструктура» і «сфера послуг». Перше поняття охоплює галузі, що створюють умови для ефективного функціонування економічної системи, а друге – галузі, що забезпечують обслуговування виробництва і населення [8, с. 33 – 34].

Очевидно, що всі наведені визначення достатньою мірою не розкривають змісту інфраструктури. Це потребує використання методологічних можливостей

нових парадигм економічної теорії, розвитку і систематизації інструментарію дослідження інфраструктури. Інституціональний підхід дає можливість по-іншому подивитися на сутність інфраструктури.

**Н**ам уявляється, що аналіз соціалізації економіки не може бути повним без дослідження змісту інфраструктурної діяльності. Саме вона є важливою об'єднуючою ланкою між економікою та соціумом і безпосередньо забезпечує процес соціалізації економіки. У сучасній економічній літературі застосовують широкий спектр понять і словосполучень, які характеризують інфраструктурну діяльність. На основі використання функціонального підходу виділяють такі види інфраструктурної діяльності: економічна інфраструктура, ринкова інфраструктура, виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура, інституціональна інфраструктура, персональна інфраструктура, науково-технічна інфраструктура, екологічна інфраструктура, міжнародна інфраструктура та багато інших [8, с. 24].

Функціональний підхід розкриває особливості інфраструктурної діяльності в економіці, дає змогу виявити її загальноекономічні та специфічні (ринкові) елементи, відокремити галузі інфраструктури соціалізації економіки від інших інфраструктурних галузей національної економіки. Тільки тоді, коли певний вид діяльності виконує єдину функцію, його можна виділити у відносно самостійний елемент інфраструктури, тобто комплекс, який характеризується певними загальними ознаками і має єдине функціональне призначення.

*Метою* статті є виділення специфічного виду інфраструктурної діяльності, яка безпосередньо забезпечує процес соціалізації економіки, визначення інфраструктури соціалізації економіки, її наповнення, характерних ознак, функцій.

Відповідно до поширеного визначення інфраструктури як комплексу галузей національної економіки, що забезпечують загальні умови виробництва і життєдіяльності людей, усі галузі інфраструктури можна поділити на три блоки – виробничу, ринкову та соціальну інфраструктуру.

*Виробнича інфраструктура* – це підсистема економіки, яка створює і реалізує загальні умови функціонування та взаємодії галузей виробництва. До складу *ринкової інфраструктури* відносять сукупність підприємств, установ і організацій, що забезпечують ефективну взаємодію між основними суб'єктами ринкової економіки – продавцями і покупцями. *Соціальна інфраструктура* – це комплекс соціальних галузей, що обслуговують населення [8, с. 52].

Сформовані галузі соціальної інфраструктури набули великого значення для задоволення широкого кола соціальних потреб. Продуктом цих галузей є суспільно необхідні послуги, а їх надання перетворилося у важливий вид економічної активності, який забезпечує різні види матеріальних і нематеріальних форм невиробничого колективного та індивідуального споживання.

У економічній літературі виділяють структуру соціальних галузей, виходячи з їх взаємообумовленості і важливості створених для населення благ [6, с. 233 – 234]:

- ★ первинні інфраструктурні галузі, в яких створюються матеріально-речовинні умови функціонування інфраструктури – продукція сфери транспортного забезпечення, житлово-комунального обслуговування, будівництва та ремонту житлового фонду;
- ★ вторинні інфраструктурні галузі, в яких розподіляються блага і ресурси – послуги по забезпеченню споживчими товарами, продукція сфери інформаційного забезпечення населення, правового захисту, сфери громадського харчування, побутового обслуговування населення, соціального обслуговування;
- ★ третинні інфраструктурні галузі, в яких надаються чисті суспільні послуги – продукція сфери забезпечення безпеки життєдіяльності, охорони навколишнього середовища, сфери освіти, охорони здоров'я, культурного обслуговування.

Така структура галузей соціальної сфери дає можливість виділити ті з них, які безпосередньо забезпечують задоволення соціальних потреб. За сучасних умов задоволення соціальних потреб усе більш високого порядку означає соціалізацію особистості та економіки до умов постіндустріального суспільства. Інфраструктура соціалізації економіки має забезпечувати доступ до новітніх досягнень у сфері інформаційних і комунікаційних технологій, надавати ті суспільні блага, які формують інтелектуальний потенціал суспільства, якість людських ресурсів, рівень освіти та стан здоров'я населення, інші чинники соціальної захищеності населення та конкурентоспроможності людини та економіки. Функціонування інфраструктури соціалізації економіки має виходити із необхідності забезпечити відповідність структури суспільних благ зміні структури суспільних потреб. Основна функціональна роль інфраструктури соціалізації економіки полягає у безперервному відтворенні певних інфраструктурних благ.

Такий підхід дає нам можливість включити до інфраструктури соціалізації економіки різномірні за змістом і призначенням галузі. Насамперед – галузі третинної сфери соціальної інфраструктури, які надають приватні та суспільні блага й безпосередньо забезпечують процес соціалізації індивідів та економіки. Це галузі освіти, охорони здоров'я, а також окремі вторинні галузі соціальної інфраструктури – соціального захисту, засобів масових комунікацій, які забезпечують кількість і якість підготовки людей (духовної, підприємницької, професійної і таке інше) для участі в господарській діяльності.

**З**азначені галузі соціальної інфраструктури, яку правильніше було б назвати персональною (суб'єктною) інфраструктурою, пов'язані з відносинами, що забезпечують відтворення самої людини як суб'єкта відтворювального процесу в широкому контексті. Споживачами благ, які надає інфраструктура соціалізації економіки, є всі суб'єкти цілісної економіки, які створюють попит на певні приватні та суспільні інфраструктурні блага. У розширеному відтворенні та модернізації соціальної інфраструктури зацікавлені соціальні суб'єкти (домогосподарства), господарюючі суб'єкти (фірми),



публічні суб'єкти (органи влади і самоуправління). При цьому інфраструктура соціалізації економіки виконує свої функції на різних рівнях господарської діяльності.

Таким чином, інфраструктура соціалізації – це сектор цілісної економіки, динамічна соціально-економічна підсистема суб'єктів і галузей соціальної інфраструктури. Ці галузі надають блага для задоволення суспільних потреб. Відповідно праця, яка використовується в цих галузях, безпосередньо спрямована на розвиток самої людини, основного багатства та продуктивної сили суспільства, з якою безпосередньо пов'язане досягнення основних цілей соціалізації економіки

З погляду інституціональної економічної теорії інфраструктура – це не просто сукупність елементів, які забезпечують безперерйне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків і взаємодію суб'єктів ринкової економіки, а сукупність правил, норм і обмежень, які визначають спосіб і характер взаємодії господарських суб'єктів. Зміст цих правил визначається природою економічної системи (формою власності, наявністю і розвитком конкуренції, характером ціноутворення).

**В**иділення інституціональної інфраструктури є цілком плідним з точки зору дослідження інфраструктури соціалізації економіки. Інституціональна інфраструктура є носієм усього спектра соціальних відносин (політичних, економічних, правових, психологічних тощо) і економіко-неекономічних взаємодій в суспільстві (економіко-соціальних, економіко-політичних, економіко-правових та ін.), тоді як виробнича, ринкова, соціальна інфраструктури є елементами, ланками тільки економічних відносин. Інституціональний аналіз інфраструктури соціалізації економіки дозволяє ставити питання про її інституціональний зміст, під яким ми розуміємо механізми-регулятори основних функцій інфраструктури.

Такий підхід дозволяє виділити інституціональну складову інфраструктури, як сукупність правил, норм і зразків поведінки в їх «конституційній дійсності». Своім фактичним становищем вони вирівнюють умови економічної діяльності для різних суб'єктів, які вступають у соціальну та економічну взаємодію. До інституціональної інфраструктури соціалізації економіки слід віднести правові норми, що регламентують відносини власності, спадщини, наймання на роботу, умови отримання освіти, соціального захисту, охорони здоров'я тощо.

Можливість виділення інституціональної підсистеми інфраструктури соціалізації економіки пояснюється тими функціями, які вона виконує. Такими функціями є інституціоналізація умов для надання благ, які забезпечують оптимізацію суспільного добробуту, розвиток особистості та суспільства. Виходячи із наповнення інфраструктури соціалізації економіки тими галузями, які надають не тільки приватні, а й суспільні блага, стає очевидним, що ринковий механізм нездатний забезпечити їх виробництво та розподіл в повному обсязі. Надання відповідних благ залежить від розвитку специфікації прав власності, інституціональних механізмів регуляції сектора суспільних благ. Необхідність специфікації прав власності в такому випадку означає переосмислення масштабів втручання держави в економіку.

Виробництво суспільних благ може бути забезпечено суспільними видатками, які спрямовуються на фінансування приватних або державних підприємств. Інституціональна інфраструктура соціалізації економіки має при цьому сприяти не стільки скороченню державних видатків, скільки оптимізації форм участі держави в наданні інфраструктурних благ для запобігання надлишковому фінансуванню та мінімізації недоліків держави. Інституціональна складова інфраструктури соціалізації економіки має забезпечувати умови для переходу в приватний або державний сектор таких суспільних благ як освіта, охорона здоров'я і т. п. Вона має забезпечувати чітке розмежування функцій і джерел фінансування між національним і регіональним рівнями, приватним і державним секторами з метою подолання асиметрії інформації, чіткого розподілу повноважень і прав власності між суб'єктами соціалізації економіки. Інституціональна складова інфраструктури соціалізації економіки – це специфічна система загальноприйнятих, законодавчо і традиційно ustalених норм, правил і обмежень, організацій тощо. Їх формування, регулювання та використання створює умови для соціалізації відповідно до загальних тенденцій економічного розвитку, глобалізаційних тенденцій, цілей і стратегії економічної і соціальної політики держави.

**І**нфраструктура соціалізації економіки – це система відносин суб'єктів соціалізації на базі їх основних функціональних ознак і відтворення інституціональних умов соціалізації. Вона забезпечує відтворення людського, соціального та інфраструктурного капіталу під впливом мінливих суспільних потреб та інтересів, що свідчить про її здатність до самовідтворення. Інфраструктура соціалізації економіки включає не тільки компоненти інституціональної та соціальної інфраструктури. Вона обов'язково має включати елементи ринкової інфраструктури та централізованого розподілу, які забезпечують розподіл приватних і суспільних інфраструктурних благ відповідно до законів ринку або суспільних потреб. При цьому всі компоненти зазначеної інфраструктури утворюють цілісний комплекс. Загальну схему інфраструктури соціалізації економіки представлено на *рис. 1*.



Рис 1. Інфраструктура соціалізації економіки

Важливим інфраструктурним благом виступає освіта. На самому елементарному рівні освіта як результат інфраструктурної діяльності забезпечує процес первинної соціалізації індивіда. Вона виконує важливу роль в процесі збереження та відтворення знань, соціального та виробничого досвіду і культурного спадку, формує нові типи соціальних зв'язків, стереотипи поведінки, забезпечує так необхідну в умовах формування постіндустріального суспільства високу соціальну мобільність населення. Результати освіти становлять економічну та соціальну самоцінність, оскільки вони безпосередньо визначають зміст соціалізації економіки. Аналіз тенденцій, проблем і особливостей розвитку освіти, як виду інфраструктурної діяльності, має значення для розуміння її впливу на відтворювальні процеси в економіці.

**Р**озвиток освіти в останні десятиліття, відповідно до наявного економічного потенціалу, мав переважно екстенсивний характер, тому важко оцінити внесок освіти в економіку. Необхідно відмітити негативні тенденції, що формуються в українській системі освіти і пов'язані насамперед з проблемами її фінансового та інтелектуального забезпечення. Так, частка видатків на освіту в зведеному бюджеті країни становила у 2010 р. 21,5%, або 6,7% ВВП. Для порівняння частка видатків на освіту в країнах Європейського Союзу в середньому становила 11,1% у зведеному бюджеті, або 6,8% ВВП [11, с. 162]. Однак, враховуючи розрив у ВВП на одну особу в Україні та країнах ЄС, стає зрозуміло, що коштів на розвиток освіти недостатньо. Освітні заклади часто змушені працювати не стільки на підготовку висококваліфікованого фахівця, скільки на заробляння коштів та отримання доходу, як суто ринковий інститут. Поширення подібної практики зумовлює, з одного боку, зменшення ефективності освіти, погіршення якості людського капіталу та умов соціалізації економіки, з іншого – покращення якості інфраструктури освітньої діяльності.

Розвиток вищої освіти, крім об'єктивних потреб перехідної економіки, стимулюється демонстраційним ефектом і відображає її елітарний характер. Це спостерігається в структурі вищої освіти, де переважає гуманітарний уклін, що не повною мірою відповідає потребам економіки країни.

Важливим елементом соціальної інфраструктури є охорона здоров'я. Головною проблемою у цій сфері є невідповідність обсягів коштів на фінансування галузі існуючим в них потребам. Якщо сьогодні Україна витрачає на охорону здоров'я близько 3,1% ВВП, то за часів СРСР ця цифра складала 6 – 6,5% ВВП (у США ця цифра складає вже від 11 до 14%, у Німеччині відповідно 10 – 11%) [12, с. 32]. До того ж, в Україні державне фінансування охорони здоров'я в 2009 р., в розрахунку на душу населення, складає 90 дол. США, що у 60 разів менше, порівняно із США, в 30 – 40 разів менше, порівняно з країнами Євросоюзу, та у 7 – 12 разів менше, ніж у найближчих сусідів України: Молдови, Білорусі, Росії, Польщі [13, с. 18].

За оцінками експертів, тіньові кошти охорони здоров'я України, які використовуються, насамперед, для неофіційної оплати медичних послуг безпосередньо

населенням, становлять приблизно 30 млрд. грн. щорічно [14, с. 66]. Сучасний рівень фінансування охорони здоров'я є недостатнім для надання якісної медичної допомоги у необхідних обсягах, особливо для малозабезпечених верств населення. Конституційна норма щодо безоплатності медичних послуг у державних і комунальних закладах охорони здоров'я стала суто декларативною.

Наведені факти свідчать про необхідність розвитку інституціональної інфраструктури в системі медичного страхування. Фінансування системи охорони здоров'я за рахунок добровільного страхування в Україні є незначним і становить лише 1,9% від бюджетного фінансування галузі охорони здоров'я. Для порівняння, у європейських країнах частка добровільного медичного страхування у фінансуванні системи охорони здоров'я становить 5 – 18% [15, с. 61]. Покращити ситуацію у галузі охорони здоров'я пропонується шляхом переходу від традиційної до персоналізованої медицини, а також запровадження обов'язкового медичного страхування, де страховиком можуть виступати або Фонд соціального страхування, або спеціалізовані страхові організації.

Україна зберігає інститут державної медичної допомоги, хоча роль лікарів, які займаються приватною практикою, постійно зростає. У цій сфері чітко проявляється суперечність між потребами, які відображають існуючу систему цінностей, та внутрішніми можливостями економіки. Відповідно до загальної тенденції поглиблення соціальної диференціації дана суперечність вирішується шляхом створення ізольованої системи медичної допомоги для привілейованих соціальних груп і зростання відмінностей у споживанні послуг охорони здоров'я.

**І**ншим важливим елементом інфраструктури соціалізації економіки є система соціального захисту, яка включає в себе соціальне забезпечення і соціальну допомогу, що надаються державою, соціальне страхування та приватну страхову ініціативу. Світовий досвід свідчить, що система соціального страхування – це елемент соціального захисту в умовах ринкової економіки, покликаний забезпечити реалізацію конституційного права громадян на матеріальне забезпечення в старості, у випадку хвороби, повної або часткової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття. В Україні розвинуто усі основні види матеріального забезпечення та соціальних послуг, що надаються системою соціального страхування, крім обов'язкового медичного страхування. Але діюча система зберігає риси, більшою мірою характерні для соціального забезпечення, ніж страхування. При досить високому страховому навантаженні на роботодавців рівень більшості страхових виплат явно недостатній. Правове поле даного виду соціального захисту тільки формується. Україна не матиме можливості ефективно діяти в умовах інтеграційних і глобалізаційних процесів, якщо вона не створить інфраструктуру соціального захисту власних громадян на основі системи соціального страхування.

Особлива роль в інфраструктурі соціалізації належать засобам масових комунікацій. Масові комунікації – це соціальний феномен, породжений певним етапом розвитку суспільства. Вони розповсюджують

соціальну інформацію, яка посилює зв'язки людини із зовнішнім світом, розширюють або викривляють її уявлення про цей світ, створюють інтенсивний та різноманітний вплив на економічний, соціальний, політичний, культурний розвиток країни.

Засоби масових комунікацій задовольняють широке коло соціальних потреб, створюють вплив на масову та індивідуальну психологію і тим самим сприяють появі нових потреб і устремлінь. У цій якості засоби комунікацій виступають як спосіб зв'язку між різними сферами суспільного життя, їх можна навіть розглядати як найбільш важливий мультиплікатор соціального розвитку. Вони є ефективним засобом пропаганди знань і культури, формування суспільної думки та організації цілеспрямованої діяльності людей.

## ВИСНОВКИ

Інфраструктура соціалізації економіки – це система відносин суб'єктів соціалізації на базі їх основних функціональних ознак і відтворення інституціональних умов соціалізації. Інфраструктура соціалізації економіки включає компоненти інституціональної, соціальної та ринкової інфраструктури. При цьому всі компоненти зазначеної інфраструктури утворюють цілісний комплекс. Вони забезпечують розподіл приватних і суспільних інфраструктурних благ відповідно до законів ринку або суспільних потреб, відтворення людського, соціального та інфраструктурного капіталу під впливом мінливих суспільних потреб та інтересів, створюють умови для соціалізації відповідно до загальних тенденцій економічного розвитку, глобалізаційних тенденцій, цілей і стратегії економічної і соціальної політики держави. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Беленький П. Ю.** Механізм розвитку ринкової інфраструктури в Україні / П. Ю. Беленький // Вісник НАН України. – 2002. – № 4. – С. 15 – 25.
- 2. Кузнецова А. И.** Инфраструктура: Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический поход / А. И. Кузнецова. – М. : КомКнига, 2010. – 456 с.
- 3. Кузнецов В. М.** Рыночная инфраструктура: состав, функции, взаимодействие с предприятиями / В. М. Кузнецов. – СПб. : Прогресс, 1992. – 287 с.
- 4. Муханова О. Б.** Теоретические основы и пути формирования рыночной инфраструктуры / О. Б. Муханова. – М. : ИЭ РАН, 1994. – 162 с.
- 5. Новоселов Д. С.** Рыночная инфраструктура региона: Проблемы формирования и развития / Д. С. Новоселов. – Новосибирск: ЭКОР, 1996. – 288 с.
- 6. Пыжев И. С.** Институциональный подход к исследованию инфраструктуры жизнедеятельности населения макроэкономического уровня / И. С. Пыжев, В. Н. Руцкий // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 40-2. – Донецьк, ДонНТУ, 2011. – 302 с.
- 7. Соболев В. М.** Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: Общие черты и особенности в Украине / В. М. Соболев. – Харьков : Бизнес Информ, 1999. – 304 с.
- 8. Ткач А. А.** Институциональные основы ринкової інфраструктури / А. А. Ткач. – К. : НАН України / Об'єднаний інт економіки, 2005. – 295 с.
- 9. Новоселов А. С.** Теория региональных рынков: [Учебник] / А. С. Новоселов. – Ростов н/Д; Новосибирск : Феникс, Сибирское соглашение, 2002. – 448 с.
- 10.** Экономическая энциклопедия / Ин-т Экон. РАН; гл. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1999 – 1055 с.
- 11. Малкина М. Ю.** Влияние институтов общественного выбора на эффективность государственных расходов в Российской экономике / М. Ю. Малкина // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Выпуск 40-1. – Донецк, ДонНТУ, 2011. – С. 157 – 164.
- 12. Гришан Ю.** Проблемы реформирования медицинской отрасли в Украине / Ю. Гришан // Insurance TOP. – 2006. – № 4. – С. 32 – 34.
- 13.** Рекомендации парламентских слушаний на тему: Пути реформирования здравоохранения и медицинское страхование в Украине // Insurance TOP. – 2009. – № 2. – С. 17 – 19.
- 14. Філонюк О.** Система охорони здоров'я в Україні потребує реформ / О. Філонюк // Страхова справа. – 2008. – № 2. – С. 66 – 67.
- 15.** Концепція загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування // Страхова справа. – 2008. – № 2. – С. 60 – 70.



## МЕХАНИЗМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

ПАНКРАТОВА Е. Н.

кандидат экономических наук

Харьков

**Т**рансакционные издержки – особая категория расходов на координацию, согласование решений или поведение экономических агентов. Их второе название – *издержки согласования*.

Понятие трансакционных издержек ввел американский экономист Рональд Коуз в работе «Природа фирмы» (1937 г.). Трансакционные издержки осуществляются в сфере координации, организации и контроля взаимодействия экономических агентов. Эти издержки связаны с организацией производства, прежде всего, с контрактными отношениями.

Трансакционные издержки играют фундаментальную роль в формировании институтов и могут быть широко использованы при исследовании действия экономических, правовых и социальных институтов в Украине. Исследование их динамики позволяет понять, как, в какой мере то или иное институциональное образование выполняет свои функции: установление четких «правил игры», способствующих минимизации неуверенности экономических агентов относительно друг друга, и создание процедур, побуждающих к сотрудничеству. В условиях неустойчивости и неопределенности эта функция институтов в Украине представляется особенно важной и требует взвешенного и обоснованного подхода по ее дальнейшему изучению.

В современных условиях в мировом финансово-экономическом пространстве наблюдается возрастание трансакционных издержек в связи с выходом экономической активности на глобальный уровень, невозможность их минимизировать в связи с формированием единых критериев взаимодействия на международном уровне.

Современные тенденции развития показывают, что попытки создания единых правил и критериев операционной активности обычно сталкиваются с непредсказуемыми, разнонаправленными реакциями институциональной среды. В этих условиях создание международных институтов, призванных уменьшить трансакционные издержки в глобальном пространстве, наоборот, способствуют их возрастанию.

Исследованию проблематики трансакционных издержек посвящены работы представителей неинституционального направления Р. Коуза, М. Олсона, О. Уильямсона, Э. Остром, К. Эрроу [1, 2, 3, 4, 5]. Указанные труды послужили методологической основой данной работы.

Возрастание трансакционных издержек в глобальной экономике связано с ее расширением в географическом аспекте и взаимодействием институционально

разнородных экономических, финансовых, социальных и геополитических пространств.

Институциональные трансформации вызывают дополнительный рост трансакционных издержек, обусловленные присоединением участников конвергентных процессов к единым правилам экономической активности. Эти дополнительные издержки возрастают в связи с частыми периодами нестабильности мировой экономики и последующими процессами реформирования и институциональной перестройки.

Несмотря на достаточное количество работ, посвященных развитию экономических институтов в условиях глобализации, проблема возникновения и факторов возрастания трансакционных издержек в геоэкономическом пространстве не является достаточно исследованной. Поэтому данная статья посвящена исследованию механизма возникновения трансакционных издержек в институциональном пространстве, систематизации современных тенденций формирования и динамики трансакционных издержек и выделению новых направлений.

**С**огласно Р. Коузу, трансакционные издержки осуществляются в сфере координации, организации и контроля взаимодействия экономических агентов. Эти издержки связаны с организацией производства, прежде всего, с контрактными отношениями. К трансакционным издержкам относятся расходы на:

- 1) поиск информации;
- 2) заключение контрактов (поиск контрагента, переговоры и оплата агента, который от вашего имени и в ваших интересах проводит переговоры);
- 3) контроль за исполнением контракта;
- 4) измерение (выявление) свойств и качеств блага;
- 5) спецификацию (определение, установление) и защиту прав собственности, т. е. на юридическую защиту фирмы;
- 6) издержки оппортунистического поведения.

В годы, предшествующие украинскому финансовому кризису 1990-х годов, прибыли в сфере производства составляли в среднем 10 – 30%. Предприятия большинства отраслей имели серьезные трудности в поиске контрагентов, покупке сырья, в получении кредита, в отношениях с налоговыми органами и т. д. – то есть высокие трансакционные издержки. В то же время на финансовом рынке сделки заключались гораздо проще. Поэтому руководители многих предприятий переводили деньги из промышленности на финансовые рынки. Как следствие, во второй половине 1990-х гг. количество предприятий-банкротов в украинской экономике составляло более 60%, включая искусственные банкротства (реакция на непосильные налоги и сложные налоговые процедуры).

Существует более широкое понятие трансакционных издержек, введенное американским экономистом

К. Эрроу. Согласно его определению транзакционные издержки – это издержки эксплуатации экономической системы (или издержки функционирования экономической системы). В расширенном толковании транзакционные издержки могут показать, во что обходится производство, ведение бизнеса при данном устройстве социально-экономической системы, ее правилах, законах, традициях, способе ценообразования, характере информационной системы, координирующей действия экономических агентов [6].

Соответственно величина транзакционных издержек такого рода может определяться расходами на преодоление административных барьеров, степенью политических и экономических рисков, распределением и характером прав собственности и т. д.

Одна из наиболее важных теорий в рамках неинституционализма – экономическая теория прав собственности. Современное понятие «прав собственности» определяется действиями или совокупностью действий в отношении имущества, которые индивид может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций. Права собственности устанавливают правила распределения редких ресурсов и обмена ими, частично решая, как и технологии, проблему редкости. Четкое определение и разграничение прав собственности делает возможным обмен этими правами, а значит – более эффективное распределение ресурсов. Заметим, что с точки зрения институциональной теории собственностью является не ресурс (капитал, земля, услуги труда), а право на него.

Право собственности на имущество в соответствии с подходом Алчиана – Демсеца включает следующие базовые правомочия: право пользования имуществом; право его изменять; право на получение выгоды от имущества; возможность продавать права на имущество другим лицам (т.е. обмениваться правами) [7].

Более детальную характеристику прав собственности дал английский юрист Энтони Оноре. Так называемый «пучок» правомочий Оноре включает в себя:

- 1) право владения (т. е. право на полный физический контроль над благом);
- 2) право использования (т. е. применения свойств блага для себя);
- 3) право управления (право решать, кем и как будет использоваться благо);
- 4) право на доход от использования благ;
- 5) право суверена (право на отчуждение, потребление, изменение свойств и уничтожение блага);
- 6) право на безопасность (т. е. на защиту от нанесения вреда и изъятия блага);
- 7) право на наследование и дарение;
- 8) право на бессрочность обладания благом (это еще один – временной – аспект владения);
- 9) запрет вредного использования блага;
- 10) право на ответственность в виде взыскания;
- 11) право на остаточный характер (на восстановление в правах) [8].

Защита прав собственности подразумевает наличие препятствий для осуществления другими субъекта-

ми действий с имуществом без согласия его владельца. Меры по защите прав собственности (т. е. препятствия для несанкционированного доступа к праву собственности) определяются спецификацией прав собственности.

Формальная спецификация осуществляется государством (органами исполнительной или судебной власти). Если государство не справляется с формальной спецификацией прав собственности, не может гарантировать их защиту, то его подменяют другие структуры, осуществляющие неформальную спецификацию (например, преступные группировки, занимающиеся «крышеванием» бизнеса). Также примером неформальной спецификации могут быть действия коррумпированных чиновников и лоббирование политических решений.

Как правило, нечеткая спецификация прав собственности повышает издержки эксплуатации экономической системы, что может серьезно увеличить как денежные, так и временные затраты бизнеса, выталкивая его из сферы производства товаров в непроизводительную деятельность. Вот почему в Украине так мало предпринимательских способностей используется в сфере производства: все хотят быть торговыми посредниками или заниматься различного рода финансовыми операциями.

Нечеткая спецификация прав собственности, порождая высокие транзакционные издержки, возводит для бизнеса дополнительные барьеры, которые носят правовой или институциональный характер.

Среди барьеров, порождаемых законодательством, можно выделить внутреннюю противоречивость законодательства (т. е. взаимоисключающие формулировки статей или требований) и внешнюю его противоречивость (противоречия международному законодательству). Законы подчас грешат неоднозначностью формулировок; непродуманностью; экономической неэффективностью. В их содержание зачастую включены механизмы, блокирующие цивилизованное ведение бизнеса, усиливающие риски и провоцирующие оппортунистическое поведение. Нечеткость спецификации дает возможность безнаказанно нарушать «правила игры» не только бизнесу, но и государственным органам. До сих пор сохраняется проблема нерегулируемости норм налогового законодательства. Отсутствуют критерии, по которым можно квалифицировать налоговые преступления. Все еще актуален такой механизм ухода от налогов, как криминальные банкротства.

Не следует путать административное регулирование экономики с возведением чиновниками административных барьеров. В Украине административные барьеры используются как метод, которым чиновники пытаются «вытянуть» деньги у частного бизнеса, заставить «делиться». Подобного рода методы перераспределения доходов повышают уровень цен в стране, душат инвестиции и производство. Получается, что сами же чиновники тормозят развитие экономики. В Украине разрослась мощная коррупционная система, что также относится к административным барьерам.

Административные барьеры и большие затраты по их преодолению в украинской экономике делают особо актуальным, казалось бы, неэкономическое по-

нятие административный ресурс. В Украине, как и в развивающихся странах (в отличие от стран с развитым рынком), административный ресурс стал особым, чуть ли не основополагающим фактором производства. Без него не реализуются проекты и в развитых странах, но там он выступает как рядовой фактор хорошо отработанного институционального механизма.

Напротив, в украинской экономической практике последних лет именно административный ресурс стал решающим как в производственных вопросах, так и в институциональном плане. Именно административный ресурс привнес командно-административные черты в систему принятия экономических решений, а также в хозяйственную жизнь общества. Это сдерживает свободу предпринимательства; повышает транзакционные издержки деловой активности. Использование административного ресурса локализует инвестиционные потоки, перераспределяет их из сфер получения долгосрочной прибыли или отдачи в сферы «быстрой наживы». Такие инвестиции в современной украинской практике стали называть «стерильными», так как они не завершаются ростом производства и производительности труда. Стремление получить административный ресурс подменяет механизмы и стимулы здоровой конкуренции. Активизацию административного ресурса, включаемую в статьи расходов предприятий, можно рассматривать как «правило игры», как сформировавшийся институт.

### ВЫВОДЫ

Транзакционные издержки существуют в любой хозяйственной системе. Особое значение категория транзакционных издержек приобретает при изучении переходных процессов в тех странах, которые переживают становление институциональной структуры общества.

В Украине общие для переходных экономик тенденции роста транзакционных издержек усиливаются воздействием тех конкретных исторических условий, которые характеризовали социальную и экономическую структуру украинского общества к началу преобразований. Представители административно-бюрократического аппарата являлись основными противниками радикальных преобразований в украинском обществе. Именно они во многом повлияли на очертания нынешней общественной системы. Степень и характер вмешательства государства в функционирование экономической системы сформировал нынешний специфический уклад украинской экономики, который в значительной мере обусловил тенденции к росту транзакционных издержек на украинском рынке.

Согласно теории Р. Коуза, институциональные образования, альтернативные рынкам возникают там, где предоставляется возможность минимизировать транзакционные издержки. «Существование транзакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение транзакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм окажутся меньше, чем экономия на транзакционных издержках» [1]. Представляется, что именно эта катего-

рия затрат в условиях украинского рынка заслуживает особого внимания. В последнее время правительством предпринимаются значительные усилия по снижению административного и экономического прессы на экономического агента. Однако фактор «административного ресурса» в Украине остается весьма значительным. Возрастает опасность возникновения ситуации, когда затраты на создание новых фирм у украинского предпринимателя будут намного выше, чем ожидаемые выгоды от экономии на издержках рыночных трансакций. В этом случае экономический агент скорее всего не будет предпринимать действий по созданию фирмы, а предпочтет следовать неформальным правилам и нормам. Это, в свою очередь, повлечет за собой дальнейшую криминализацию и тенизацию экономики, разрушение правосознания общества, кризис легитимности власти и др. Поэтому исследование современных переходных процессов в Украине в современных условиях имеет большое значение. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р. ; Пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
2. Олсон М. Логика коллективных действий. Ответственные блага и теория групп / М. Олсон. – М. : Фонд экономической инициативы, 1995. – 512 с.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
4. Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности / Остром Э. – М. : ИРИСЭН, 2011. – 448 с.
5. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке / К. Эрроу // ТЭСИС. – 1994. – Вып. 5. – С. 81 – 90.
6. Эрроу К. Экономическая трансформация: темпы и масштабы [Электронный ресурс] / К. Эрроу // Реформы глазами российских и американских ученых : сб. ст. / под ред. О. Т. Богомолова. – М., 1996. – Режим доступа : <http://rusref.nm.ru/arrow.htm>
7. Алчиан А. Производство, информационные издержки и экономическая организация : пер. с англ. / А. Алчиан, Г. Демсец // Истоки : Экономика в контексте истории и культуры / под ред. Я. И. Кузьминова. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 584 с.
8. Honore A. M. «Ownership». In Oxford essays in jurisprudence / Ed. by Guest A. W. (Oxford, 1961), p. 112 – 128.



# ДИАЛЕКТИКА РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

ПОДЛЕСНАЯ В. Г.

кандидат экономических наук

Сумы

Общественное воспроизводство как постоянное возобновление процесса производства само по себе циклично. Сущность общественного воспроизводства и характер его цикличности определяется конкретным способом производства: первобытнообщинным, рабовладельческим, феодальным или же капиталистическим. Содержание способа производства определяется диалектикой развития производительных сил и производственных отношений. Эволюция общественно-экономических формаций свидетельствует о расширении и усложнении структуры производительных сил, а также о соответствующей эволюции производственно-технологических отношений. При этом, начиная с рабовладельческой общественно-экономической формации и поныне, базис общественно-производственных отношений не изменился – это частная собственность. Эволюция способов общественного производства происходит в соответствии с диалектическим законом отрицания отрицания. К сожалению, он не в полной мере реализуется касательно разрешения противоречия между производительными силами и общественно-производственными отношениями. В условиях, когда степень развития производительных сил позволяет поставить производственные отношения на службу всестороннему развитию главной производительной силы общества – человека, искусственное сдерживание необходимых трансформаций приводит к порождению превратных форм реализации капиталистического воспроизводства. В рамках каждой из существовавших и ныне доминирующей капиталистической общественно-экономической формации развиваются социально-экономические циклы, характер которых определяется исходными основаниями и целью конкретного способа общественного производства, ритм же движения задается факторами, влияющими на реализацию исходных оснований. Современный социально-экономический кризис в очередной раз выявил актуальность исследования проблемы цикличности общественного производства, исходя из фундаментальных законов материалистической диалектики, а также объективный характер динамического подхода к анализу явлений социально-экономической жизни.

Методологическим основанием анализа циклического процесса эволюции способов производства и социально-экономических циклов воспроизводства являются законы материалистической диалектики, впервые системно представленные в трудах К. Маркса и Ф. Энгельса. Также современная теория долгосрочного технико-

экономического развития, изложенная в трудах С. Глазьева и Д. Львова, отображает определенные проявления развития и разрешения диалектических противоречий современного общественного воспроизводства. В трудах современных ученых проблема цикличности социально-экономической динамики исследована достаточно глубоко, однако требует дальнейшего исследования через призму законов материалистической диалектики.

Данная работа посвящена исследованию сущностных оснований развития социально-экономических циклов общественного воспроизводства: единства и борьбы производительных сил и производственных отношений как противоположностей, отношения между которыми приводят к возникновению противоречий порождающих смену общественно-экономических формаций; развития и разрешения внутренних противоречий капиталистического общественного воспроизводства; спиралевидного характера эволюции способов производства; особенностей развития социально-экономических циклов в рамках конкретных способов производства.

Производственные отношения и производительные силы являют собой процессирующее диалектическое противоречие, и именно разрешение этого противоречия как основного, определяющего все другие противоречия, их развитие и разрешение, порождает новые трансформы системы общественного воспроизводства. Процесс этот происходит циклично. Противоречие по сути своей является отношением противоположностей, которое предполагает четыре основных аспекта: взаимопредположение, взаимоисключение, взаимопроникновение, неравноценность противоположностей. Взаимопредположение производственных отношений и производительных сил общества следует обосновать таким образом: данные противоположности взаимно предполагают друг друга как содержание и форма общественного производства, то есть реализация конкретного способа общественного производства основывается на конкретных производительных силах и реализуется посредством конкретных производственных отношений. В целостности определенного способа общественного производства взаимоисключение производительных сил и производственных отношений следует обосновать тем, что производительные силы выступают в качестве субстанции общественного производства (в первую очередь, материальной субстанции), а производственные отношения – форма движения этой субстанции. Субстанция – не процесс, а процесс не субстанция. Вопрос о том, что является определяющим субстанция или форма ее движения для конкретного способа общественного производства разрешается посредством трактовки взаимопроникновения данных противополож-

ностей. Взаємопроникновение производительных сил и производственных отношений как противоположностей, образующих во взаимодействии противоречие, проявляется в том, что не только степень развития производительных сил детерминирует форму организации общественного производства, но и сами производственные отношения формируют внутреннюю производственно-технологическую и общественно-производственную структуру производительных сил общества.

Неравноценность производительных сил и производственных отношений как противоположностей и определяющая роль производительных сил обосновывается нами исходя из следующих положений материалистической диалектики: 1) все общественные отношения сводятся к отношениям производственным, которым отводится определяющая роль; 2) производственные отношения сводятся к уровню производительных сил; 3) производительные силы порождаются материальными потребностями людей. Устойчиво возрастающие материальные потребности людей могут быть удовлетворены только путем повышения уровня и совершенствования характера производительных сил общества. Таким образом, неравноценность производительных сил и производственных отношений как противоположностей обусловлены тем, что производственные отношения дважды детерминированы производительными силами: на поверхности эволюционного процесса трансформаций способа общественного производства мы видим, что ступень развития производительных сил детерминирует форму организации общественного производства, но при более глубоком анализе мы видим, что сами производительные силы детерминированы уровнем и характером материальных потребностей важнейшего элемента производительных сил – человека. Таким образом, сущность диалектического противоречия между ступенью развития производительных сил и формой производственных отношений проанализирована нами исходя из основных аспектов отношений, возникающих между ними как между противоположными элементами способа общественного производства. То есть в анализе данной проблемы мы опирались на закон единства и борьбы противоположностей – ядро материалистической диалектики. Диалектические противоречия в своем развитии неминуемо входят в фазу конфликта противоположностей и последующую фазу разрешения старых и возникновения новых противоречий. В рамках определенного способа производства происходит постоянное возобновление процесса производства материальной жизни и сопутствующих ему социальных и политических процессов, что в целом выражается в движении социально-экономических циклов общественного воспроизводства.

**Р**ассмотрев сущность трансформации способа общественного производства, проанализируем сущность процесса эволюции социально-экономических циклов общественного воспроизводства во взаимосвязи с эволюцией способов производства. В анализе данной проблемы исходим из диалектического закона отрицания отрицания, предполагающего

спиралевидный характер развития являющий собой повторение на высшей ступени развития некоторых черт исходной стадии общего цикла. Таким образом, спиралевидный циклический процесс эволюции способов производства имеет восходящий характер и реализуется как процесс развития и снятия в соответствии с диалектическим законом отрицания отрицания противоречий между ступенью развития производительных сил и формой производственных отношений. При этом следует помнить, что цикличность общественного воспроизводства также обосновывается относительностью единства и абсолютностью борьбы таких противоположностей, как производительные силы и производственные отношения. Социально-экономические циклы общественного воспроизводства конкретного способа производства нанизываются на соответствующий виток спирали эволюции способов производства (общественно-экономических формаций). Таких витков известно ныне четыре и они соответствуют первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической формациям. На спиралях трех первых витков спиралевидного циклического процесса эволюции общественно-экономических формаций социально-экономические циклы общественного воспроизводства имеют классический характер, на витке спирали соответствующей капиталистической формации они приобретают также спиралевидный характер.

**С**переходом к каждому качественно новому состоянию экономических отношений в условиях более прогрессивной по сравнению с предыдущей общественно-экономической формации мы имеем дело с движением социально-экономических циклов общественного воспроизводства и их включенностью в развитие более масштабного цикла – цикла назревания и разрешения противоречий, ведущих к смене способа производства, соответственно – формаций. В докапиталистических общественно-экономических формациях факторы, задающие ритм социально-экономических циклов, были внешними, внеэкономическими с той точки зрения, что они были нестоимостными и влияли на характер осуществления основного экономического отношения общественного воспроизводства конкретной общественно-экономической формации, но не были порождены ее внутренними противоречиями. В условиях же капитализма именно развитие и разрешение внутренних противоречий общественного воспроизводства, имеющих преимущественно стоимостную форму (спрос и предложение: предложение как реальная стоимость, спрос как будущая, вероятная стоимость; накопленный капитал как накопленная стоимость, требующая приложения, и инвестированный капитал как превращенная в некую производительную форму стоимости), на поверхности экономической действительности проявляются в виде социально-экономических циклов. В наиболее зрелой форме вышеизложенный механизм проявился в условиях капиталистической общественно-экономической формации на индустриальной стадии ее развития. Несомненно, что циклический процесс назревания и разрешения противоречий

между степенью развития производительных сил и формой производственных отношений имел место во всех докапиталистических формациях, и также развивались циклы общественного воспроизводства. Но именно в условиях капиталистического способа производства, а соответственно и формации, имманентные противоречия общественного воспроизводства, приводящие к трансформации общественно-экономической формации, стали имманентными противоречиями, инициирующими развитие социально-экономических циклов. При этом происходит трансформация цикла высшего порядка (цикла смены способов производства) путем его фрагментации в циклы низшего порядка – социально-экономические циклы капиталистического воспроизводства путем частичного разрешения основного противоречия посредством трансформации лишь технологической составляющей производственных отношений, о чем уже упоминалось. Главное движущее эволюцию способов производства и общественно-экономических формаций противоречие для капиталистического способа производства приобретает сугубо стоимостные формы: уровень развития производительных сил имеет стоимостное выражение, так как и средства производства являются товаром и рабочая сила является товаром определенной стоимости; форма же производственных отношений определяется отношениями собственности, а именно, частной собственностью на средства производства, которые, как уже упоминалось, также являются товаром, имеющим определенную стоимость. Движение социально-экономических циклов капиталистического воспроизводства задается ритмом движения капитала как накопленной прибавочной стоимости стремящейся к самовозрастанию. Такое движение обуславливается назреванием и снятием посредством социально-экономических кризисов противоречий, имеющих стоимостную форму: предложение товаров и спрос на них, предложение и спрос на капитал.

Следует предположить, что внутренняя, довольно строго периодичная, цикличность капиталистического общественного воспроизводства обосновывается тем, что разрешение давно назревшего основного антагонистического противоречия капиталистического способа общественного производства происходит частично посредством трансформации такого важного элемента производственных отношений, как производственно-технологические, но не происходят коренные трансформации общественно-производственных отношений, в частности, отношений собственности на средства производства. Разрешение антагонистических противоречий не означает прекращение эволюции способов общественного производства, вполне возможно дальнейшее развитие в ходе назревания и разрешения неантагонистических диалектических противоречий. И цель прогрессивных трансформаций не в прекращении циклических процессов, так как сама сущность воспроизводства – периодичное осуществление определенных его стадий, а преодоление оснований антагонистических противоречий и порожаемых ими социально-экономических кризисов. Мате-

риалистическая диалектика исходит из того положения, что каждая форма производственных отношений существует до тех пор, пока она предоставляет достаточно возможностей для развития производительных сил.

Ныне популярными как в научных кругах, так и в обществе в целом являются тезисы о дефиците базисных инноваций, о необходимости неких инновационных прорывов, которые способны выступить в роли нагнетателя экономической конъюнктуры. На примере теории долгосрочного технико-экономического развития можно достаточно пристально проанализировать механизм частичного разрешения диалектического противоречия между степенью развития производительных сил и формой производственных отношений посредством порождения новой трансформации производственно-технологических отношений и зарождения предпосылок нового противоречия. Охарактеризуем кратко вышеуказанный процесс.

*Первый этап* формирования нового технологического уклада заключается в появлении ключевого фактора ядра технологического уклада в условиях доминирования предшествующего технологического уклада, который сдерживает возникновение производств нового технологического уклада потребностями собственного расширенного воспроизводства. Исчерпание возможности расширенного воспроизводства в условиях устаревшего технологического уклада приводит к переходу ко *второму этапу*, который начинается с замещения доминирующего устаревшего технологического уклада новым, что проявляется в виде повышательной тенденции в развитии новой длинной волны экономической конъюнктуры. Быстрое расширение нового технологического уклада происходит параллельно с процессом зарождения и существования в эмбриональном состоянии его недрах новейшего технологического уклада [1]. То есть, мы явно видим назревание противоречия между производственно-технологическими отношениями и производительными силами, детерминированными потребностями повышения уровня и совершенствования характера потребностей расширенного воспроизводства материальных потребностей важнейшего элемента производительных сил – человека.

В условиях первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной формаций общественное воспроизводство, хотя и имело циклический характер как повторяемый с устойчивой периодичностью процесс созидания благ, необходимых для удовлетворения общественных потребностей соответственно сложившейся иерархии, но его социально-экономические циклы имели классический характер, кризисы общественного воспроизводства были случайными непериодическими, факторы задающие ритм хозяйственной деятельности были внешними по отношению к системе общественного воспроизводства: биологические, природные, сезонные, влияние института религии и института государственной власти. В условиях капиталистической общественно-экономической формации социально-экономические циклы, как уже отмечалось, приобретают спиралевидный характер; социально-экономические



кризиси общественного воспроизводства становятся строго периодичными. Факторы, задающие ритм исходного экономического отношения капиталистического воспроизводства (созидание стоимости), являются внутренними, при этом одним из основных факторов является ритмичность накопления и инвестирования прибавочной стоимости как результата осуществления основного экономического отношения, служащего достижению цели капиталистического воспроизводства.

**В** условиях докапиталистических формаций социально-экономические циклы общественного воспроизводства выражались в периодичном осуществлении процесса производства благ, распределение которых осуществлялось соответственно положению членов общества в его иерархии, но в тех же объемах и на том же качественном уровне, что и в предыдущем периоде: расширение или сужение воспроизводства имело случайный характер. Трансформация производительных сил, их количественное приращение и качественное преобразование-совершенствование происходили очень медленно и скорее вопреки, нежели благодаря существующей форме производственных отношений. В условиях же капиталистической формации процесс назревания противоречия между степенью развития производительных сил и формой производственных отношений произошел не вопреки, а благодаря капиталистическим производственным отношениям, которые впервые поставили процесс общественного воспроизводства на научную основу, но при этом исходным основанием капиталистического общественного воспроизводства стало созидание стоимости, а целью получения прибавочной стоимости. То есть, наука была поставлена не на службу максимально качественного удовлетворения разумных потребностей индивидуума и общества, а на службу приращения капитала. В современных условиях уровень развития производительных сил уже способен послужить делу расширенного воспроизводства свободного времени, а не прибавочной стоимости, но существующий характер производственных отношений, зиждущийся на отношениях частной собственности, не позволяет это реализовать. Несмотря на то, что стремление капитала к самовозрастанию задает не только темп, но и направления развития производительных сил общества, созданы достаточные предпосылки для перехода к антропоцентричной, а не капиталоцентричной системе общественного воспроизводства, но соответствующие трансформации производственных отношений практически трудноосуществимы в условиях подчиненности важнейших социальных институтов интересам собственников капитала.

Социально-экономические циклы общественного воспроизводства существовали и до капитализма, но были обусловлены в первую очередь природными и институциональными факторами и проявляли себя как движение по кругу, или же движение по расширяющимся кругам или сужающимся кругам, но их расширение и сужение имело случайный непериодический характер и не вело к качественным преобразованиям общественно-экономической системы.

Социально-экономический цикл капитализма – это первый цикл, движение которого задается движением самовозрастающей стоимости, в условиях, когда основным экономическим отношением общества становится созидание прибавочной стоимости. Социально-экономические циклы капиталистического воспроизводства имеют строгую периодичность, приобретают спиралевидный характер: предполагают в каждом последующем цикле совершенствование с точки зрения возможностей приращения прибавочной стоимости, производительных сил общества и незначительные модификации производственных отношений, не меняющие коренным образом их основы – частной собственности на средства производства.

В условиях докапиталистических формаций развитие производительных сил происходило преимущественно как накопительный процесс; в условиях же капиталистического воспроизводства развитие производительных сил, особенно в части научно-технической их компоненты, происходит волнообразно как ответ на назревшие в рамках определенного социально-экономического цикла противоречия, как предпосылка выхода из очередного социально-экономического кризиса, подтверждение чего находим в длинноволновой теории экономической конъюнктуры Н. Кондратьева.

**С**ледует предположить, что весомость, масштабность научно-технических новаций и стоимость, создаваемая с их помощью, определяется тем, ответом на потребности средних или больших социально-экономических циклов они являются. Глубина и сложность современного социально-экономического кризиса, который следует признать важной компонентой цивилизационного кризиса, обуславливается также усложнением взаимосвязи между спиралевидными социально-экономическими циклами капиталистического общественного воспроизводства и соответствующим витком в спирали эволюции общественно-экономических формаций. Возможно, речь уже идет не просто о нанизывании витков спирали развития социально-экономических циклов общественного воспроизводства на виток спирали более высокого уровня, а о возникновении более тесной взаимосвязи, перерастающей ныне из тождества основного экономического отношения и одновременно фактора, задающего направленность и ритм социально-экономических циклов и направленность развития капиталистической общественно-экономической формации, то есть созидания добавленной стоимости, в противоположность и противоречие.

Ныне налицо ситуация искусственного сдерживания процессов разрешения назревшего противоречия между степенью развития производительных сил и формой производственных отношений. Такое сдерживание обусловлено тем, что переход к следующей, более совершенной, трансформе способа общественного производства предполагает коренное изменение производственных отношений: впервые в истории человечества именно расширенное воспроизводство свободного времени каждого члена общества может стать целью обще-

ственного воспроизводства. То есть, существуют предпосылки нарушения вековой системы эксплуатации и необоснованного доминирования более прагматичных и менее гуманных индивидуумов, крушение мира гиперрационального человека и наступление эры человека свободного и творческого. Это конструктивный вариант трансформации находящейся ныне в кризисном состоянии капиталистической общественно-экономической формации. Возможен, да и более вероятен деструктивный путь трансформации по пути цивилизационного раскола, усиления конфронтации между цивилизациями, что послужит делу перехода к шестому технологическому укладу путем широкого внедрения технологий ведения войн шестого поколения.

### ВЫВОДЫ

В целом эволюция способов производства является собой спиралевидный циклический процесс восходящего характера; известные нам способы производства, соответственно общественно-экономические формации, являются собой витки спирали, на которые нанизываются социально-экономические циклы общественного воспроизводства: классические – на витки докапиталистических формаций; спиралевидные – на виток капиталистической формации. Стоимостные основания развития и разрешения диалектических противоречий

капиталистического воспроизводства порождают не только социально-экономические циклы, но их превращенную, скорее, превратную форму – волны экономической конъюнктуры. Сам виток капиталистической общественно-экономической формации в конце XX ст. приобретает превратную форму спиралевидного цикла – форму волнообразного процесса, устремленного в бесконечность. Что является основанием данной гипотезы? *Во-первых*, в условиях капиталистической общественно-экономической формации на ее виток нанизываются не только спиралевидные социально-экономические циклы, но и содержащиеся внутри каждого витка спирали социально-экономических циклов волны экономической конъюнктуры; *во-вторых*, сам ритм социально-экономических циклов задается ритмом накопления и инвестирования самовозрастающей стоимости самой ради себя, то есть устремленной в ту же бесконечность; *в-третьих*, разрешение назревших диалектических противоречий искусственно сдерживается институциональной системой подчиненной капиталу. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/glaziev.htm>

## МОДЕЛЬ ЛЮДИНИ В ЕКОНОМІЦІ: ТЕОРІЯ ТА РЕАЛЬНІСТЬ

САВИЦЬКА Н. Л.

кандидат економічних наук

Харків

Людина вводиться в економічну теорію шляхом абстрактного представлення її поведінкових ознак, що відповідають певній світоглядній картині економічного життя суспільства. Абстрактна поведінкова трактовка людини дозволяє спростити її багатоплановий реальний образ та позбутися небажаних обмежень у моделі, яка будується. Поряд з цим поведінкові характеристики відображають функціональну роль людини, яка відводиться їй у тій чи іншій економічній теорії. Тобто людина в економічній теорії розглядається в контексті конкретної дослідницької парадигми. Крім цього, існує зворотній зв'язок між теоретичною моделлю та дійсною поведінкою у житті, тобто спостерігається її апробація, онтологізація теоретичної моделі. На жаль, не завжди запропонована теоретична модель має позитивне значення для суспільного розвитку. Як зазначав Дж. М. Кейнс, економісти і політики часто недооцінюють роль поширення економічних ідей, які здатні значно змінити дійсність.

Проблема зв'язку між теорією і практикою моделювання поведінки людини досліджувалась у працях

В. Автономова, А. Бузгаліна, Г. Задорожного, В. Макарова, В. Марцинкевича, Л. Мельника, Л. Мяснікової, О. Панарина, Ю. Осипова, І. Соболевої, О. Суббето, В. Федотової та інших. У більшості робіт акцентується на взаємозв'язку або у напрямку реальність – модель, або модель – реальність. Метою нашого дослідження є узагальнення з позиції міждисциплінарних зв'язків основних підходів до побудови та адаптації моделі поведінки людини в економіці.

У суспільних науках, зокрема, в економічній теорії активно моделюється поведінка людини як суб'єкта економіки. Залежно від широти поля включення економіки у суспільне життя, їх взаємовіднесення, підпорядкування вирізняються моделі економічно детермінованої та соціально детермінованої поведінки людини. Методологічною основою виокремлення економічно та соціально детермінованої моделі поведінки є відповідні принципи індивідуалізму та холізму. Найвідомішими прикладами моделей, відповідно, першого та другого типів є людина економічна (*Homo economicus*) і людина соціологічна (*Homo sociologicus*). Проте, у результаті багатовікових спроб у теорії економіки не склалося цілісного уявлення щодо моделі людини у господарському житті, крім того, нові умови та реалії перманентно змінюють саму людину, ускладнюючи її абстрактний образ.

Якщо уважно проаналізувати, то людина, починаючи із середньовіччя, проектується як суб'єкт, перш за все, виробничої діяльності за допомогою інфраструкту-



ри формування суспільної та індивідуальної свідомості, тобто через культуру, ідеологію, науку, навчання, виховання, а сьогодні ще й індустрію мас-медіа, масової культури та Інтернет. Тому думка про людину як природну даність певної території – це не більше, ніж міф. Ідеї конструювання необхідних якостей людини набули конкретного вираження через інтеграцію психології, економічної теорії, соціології та економіки праці, менеджменту, а також господарської практики. Залежно від поглядів на необхідні системні якості людини в суспільстві (читай господарстві), за допомогою технологій high-Hume через конструювання ментальності «вирощується» адекватна людина. Ці технології є головним досягненням наукової думки та соціальної практики країни чи окремої організації.

Успіхи Європи у XVI – XIX ст. забезпечила «корисна людина», «вирощена» на ідеї асоціативної психології шляхом наповнення довготривалої механічної пам'яті навичками стереотипів поведінки. У результаті було одержано «точного виконавця», що став ідеалом для мануфактурного виробництва. Основні досягнення США у царині політики та економіки у XX ст. забезпечені технологією біхевіоризму для виробництва «потрібної людини» шляхом пробудження довготривалої активної пам'яті для пізнавальної діяльності, спрямованої на зовнішній світ. Біхевіоризм став психологічним втіленням американського прагматизму у вивчення поведінки людини як психо-біологічної істоти. У Європі в XX ст. використано гештальтпсихологію, яка за допомогою феноменологічного методу породила «творчу людину», орієнтовану на осяяння, інсайт. Ця технологія лягла в основу підготовки кадрів для створення сучасних високих технологій на масових засадах [1].

Людина як суб'єкт праці, результат поєднання вищенаведених психологічних засад трудової діяльності та менеджеріальних принципів виробництва проектується у концепціях Ф. Тейлора, Г. Форда, Е. Мейо. Онтологізація моделей виробничої поведінки забезпечила розгортання двох революцій: у продуктивності праці та у сфері управління. У тейлоризмі вперше науково обґрунтовано принципи менеджменту персоналу, використано знання про працю робітника для підвищення її продуктивності та перетворення «пролетарія (за доходом) у середнього буржуа, що послабило класові суперечності, описані К. Марксом» [2, с. 8]. У фордизмі, який ґрунтувався на ідеях Ф. Тейлора, людина розглядалася як значний за обсягом обслуговуючий чинник виробництва, система людських відносин Е. Мейо акцентувала увагу на співробітництві та неформальних стосунках, що стало поштовхом до революції у сфері управління, яка розгорнулася на рубежі 70-80-х років XX ст. У цей період революція продуктивності праці вичерпала свій потенціал, оскільки чисельність робочих, зайнятих фізичною працею, у порівнянні із початком реформ Ф. Тейлора зменшилась із 90% до 20%. [2, с. 9]. Технологічна парадигма виробництва була витіснена організаційною, із орієнтацією на гуманізацію праці, врахування соціально-психологічного характеру людського фактора.

Крім цього, слід згадати ідеї створення в СРСР особливої людини майбутнього – «радянської людини». Інструментом конструювання виступив діяльнісний підхід С. Рубінштейна, А. Леонтьєва та система тейлоризму, ідейно підживлені марксизмом-ленінізмом, відповідно до якого практична діяльність належить до предметного світу та формує свідомість людини. Основними висновками з цієї ідеї є, *по-перше*, те, що за короткий термін змінити глибокі ціннісні плати людської свідомості, закладені попереднім філогенезом, досить важко; *по-друге*, як доводить наука та практика, основні інстинкти людини не можна викоринити, їх на деякий час можна приборкати, замінити ідеєю вищого порядку, наприклад, відкладеного щастя теперішнього покоління заради щастя майбутнього, *по-третє*, необхідно відзначити значний позитивний економічний та соціальний ефект від інновацій у освіту та виховання. За півтора десятка років вдалось подолати неграмотність на значній території колишньої Російської імперії. У результаті ліквідації неграмотності, за підрахунками відомого радянського вченого С. Струмліна, у 30-ті роки XX ст. продуктивність праці на національному рівні підвищилась на 24%, а здобуття середньої освіти збільшило її на 67% [3, с. 598]. Крім цього, за 70 років у СРСР створили такий людський, інтелектуальний потенціал, який дозволив сучасним пострадянським країнам, і Україні у тому числі, впродовж двох десятиліть без значних інвестицій у науку і освіту користуватись минулими надбаннями.

Загроза моделювання поведінки людини проявляється у взаємозв'язку між моделлю та реальністю, коли виписані в теорії правила поведінки стають дійсним (практичним) імперативом господарського життя. Продовжуючи перелік практик конструювання людини, можна згадати проект американської корпорації «РЕНД», в якому людина діє за правилами раціонального вибору, що укорінилося у свідомість більшості наших сучасників як модель Homo economicus, тобто людини вільної від сімейних цінностей і моралі [4, с. 65]. Необхідно відзначити найбільший шквал критики саме щодо представлення у теорії людини економічної як пересиченого споживача, суб'єкта суспільства споживання. В. Федотова звертає увагу на процеси онтологізації моделей людини, викликані тим, що розмивається традиційна межа між «епістемою і доксою» [5], між теоретичним представленням і суспільною думкою, наукове знання в соціальних, гуманітарних науках втрачає свою автономність та безпосередньо впливає на індивідуальну свідомість, визначаючи напрямки «персональної модернізації людини» [5].

Маніпуляція суспільною свідомістю через трансформацію системи споживчих потреб замінює світ господарства і діяльності на світ споживання, що викликає редукцію багатовимірного світу суспільних потреб до лише матеріальних потреб індивіда. Культура споживання стає продуктом виробництва, бізнес, застосовуючи технології впливу на свідомість (маркетинг, кіномистецтво тощо), які виробляються на попередньому етапі випуску продукту інтелектуальною працею психологів, маркетологів, рекламистів, створює такі феномени куль-

тури як потреби-бажання, ціннісні установки, що регулюють споживчий патерн (споживчий стандарт поведінки). Маркетингові технології сприяють укоріненню консьюмеризму та тяжіють над потенційним споживачем, нав'язують йому економічні блага, способи їх споживання та моделюють подальший трафік споживчого патерну, який формує образ індивідуального споживання.

Наприкінці ХХ століття в лоні другої природи людини – культурі, визрівають паростки її третьої природи – інтерактивного віртуального простору, творцем якого є людина, її інтелект. Створений простір стає середовищем комунікаційного соціального, економічного, інформаційного, інтелектуального обміну. Він дозволяє інтенсифікувати традиційний економічний обмін шляхом е-реклами, е-логістики, е-маркетингу тощо та створювати специфічні легко перетворювані продукти мультимедійної, інтелектуально-інформаційної природи. Такі технології сприяють інтенсифікації попередньої діяльності, удосконаленню професійних знань, поширенню досвіду, певної соціальної атмосфери розповсюдження як старих, так і нових знань, що в цілому сприяє загальній, масовій поінформованості. Спостерігається розширення сфери впливу людини на навколишній та внутрішній світ, який змінюється досить швидко з урахуванням нових степенів свободи індивіда.

За таких умов дифузія інформаційних технологій, створення мережних зв'язків і ринків максимально наближує людину до інструментів діяльності (іноді спостерігається утворення людино-комп'ютерних систем), а інтелектуальна власність – зближує людину з її індивідуальними засобами виробництва (знаннями, комп'ютерними системами). У цьому випадку втрачається сенс дослідження приналежності, власності, мова йде про співвіднесення людини й інструментів діяльності. Сутність людини відчужується від її існування, свідомість втрачає здатність розрізняти об'єктивну і необ'єктивну, реальну та віртуальну інформацію, відкриваючи доступ до маніпулювання нею. Відбувається мережне відчуження праці.

Таким чином, створений людським інтелектом інформаційно-мережний простір, одночасно новий ступінь свободи та нова необхідність впливають на формування в теорії та дійсності моделі людини мережної. «Основна властивість інтелекту – перетворення емоцій у судження. Емоції присутності розвивають нові судження про час, тобто занурення у віртуальну реальність відповідає переходу до іншої просторово-часової шкали суджень, а відповідно змінюється і шкала моральних цінностей оператора, що визначає його менталітет» [2, с. 52]. Отже, формується мережна людина, яка тісно пов'язана, навіть залежна від програмно-апаратного середовища кіберпростору, який відкриває доступ до підсвідомості та становить сутність мережної несвободи. Мережна природа інформаційного суспільства – головна першопричина розвитку такої несвободи, яка має одночасно структурний та інформаційний характер, жорстко пов'язуючи людину і електронно-цифровий простір. Проблемаю «номер один» за умов онтологізації моделі людини мережної стає олюднення самої людини,

а не природи, що характерно, зокрема, для концепції людини суспільної К. Маркса.

## ВИСНОВКИ

У побудові моделі людини в економіці акцент робиться на окремих сторонах її діяльності: виробництві, споживанні, комунікаціях. Внаслідок технологічно можливого швидкого інформаційного поширення економічної ідеї через канали формування суспільної свідомості відбувається адаптація моделі та реальності. За сучасних умов спостерігається конкуренція проектів конструювання «людини адекватної», яка не просто адаптується до зовнішнього середовища, а змінює це середовище відповідно до власних потреб та інструментів, одночасно перебудовуючи свій внутрішній світ, здійснюючи «персональну модернізацію».

Одним із актуальних напрямків подальших розвідок, на нашу думку, може бути дослідження моделі людини, адекватної економіці знань, яка наразі формується у лоні індустріальної економічної системи. Основною проблемою якої постає людина не лише як суб'єкт праці, економіки, а як суб'єкт господарського розвитку. Включення людини цілісної в предмет економічної теорії та створення найбільш адекватної концепції її натхненної, внутрішньо несуперечливої господарської діяльності на основі творчої свідомості – таким нам бачиться первинне завдання нової постнекласичної економічної науки, що формується. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Опыт психологического измерения человеческого капитала: монография / А. Юрьев, И. Бурикова, М. Конова-лова, М. Пушкина. – СПб. : АНО ИЦК «Русский запад», 2009. – 213 с.
2. Мясникова Л. А. Постмодерн коммерции (трансформация коммерции в современном обществе): монография. / Л. А. Мясникова, М. И. Фрид. – СПб. : ИД «Бизнес-пресса», 2001. – 208 с.
3. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / С. Г. Струмилин. – М. : Наука, 1982. – 470 с.
4. Задорожный Г. В. Иначе возможное как сотворчество человечности (размышления о главном в связи с кризисом экономической науки): монография / Г. В. Задорожный. – Полтава : Скайтек, 2011. – 259 с.
5. Федотова В. Человек в экономических теориях: пределы онтологизации / В. Федорова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.episteme.iph.ras.ru](http://www.episteme.iph.ras.ru)

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

**БОЛДУЄВА О. В.**

кандидат економічних наук

## Запоріжжя

Базисна інституційна структура повинна формувати умови економічного зростання. Структура стимулів повинна сприяти зниженню витрат економічних трансакцій через гарантії прав власності. Тому перебудова інституціональної структури має на меті зміну спрямованості стимулів діяльності економічних суб'єктів. Витрати, що супроводжують швидке економічне зростання, визначаються адаптивною ефективністю інститутів, а швидкість зміни інституційної структури залежить від рівня, в якому зворотний зв'язок із застосуванням існуючих норм був точним і тому формували правильні моделі навколишнього середовища у суб'єктів економічної діяльності. «Спрямованість змін визначається траєкторією розвитку (*path dependence*). Політичні та економічні організації, які утворилися внаслідок існування інституціональної матриці, прагнуть зберегти інституційну структуру. Згадані взаємодоповнюваність, економія від обмеження видів діяльності, мережеві зовнішні ефекти «підлаштовують» зміни у бік реалізації інтересів існуючих організацій» [1].

Базисна інституційна структура складається з формальних правил і неформальних норм. Інституційні зміни, що забезпечують зниження витрат економічних і політичних трансакцій, вибудовують нову політичну та економічну структуру і забезпечують економічне зростання та інтеграцію в економічну систему більш високого рівня. У цьому полягає спрямованість процесу інституційних змін. «Ціна» швидкого економічного зростання частково обумовлена адаптивною ефективністю інститутів. Інституційна структура може бути причиною неефективного функціонування економіки. Для підвищення її ефективності необхідна така зміна інституційної структури, яка змінює спрямованість стимулів.

Дослідженню різних аспектів функціонування фондового ринку в рамках неокласичної парадигми і на основі методології системного аналізу присвячено значну кількість робіт зарубіжних і вітчизняних вчених. В останні п'ять років суттєво розширився аналіз інституціональних аспектів функціонування фондового ринку. Тенденції розвитку світового фінансового ринку, міжнародного ринку капіталу досліджували Бестужева С. В., Васильчук І. П., Дубик В. Я., Загоруйко В. В., Затварська О. О., Коваленко В. В., Косинський Р. В., Криштопа І. В., Михасюк І. Р., Стукало Н. В., Шатковська А. О., Юрій Е. О. та ін., аналіз глобалізаційних аспектів розвитку фондового ринку і його інститутів представлений в роботах

Клименко В. В., Картунова Г. Г., Кужелева М. О., Любохинець Л. С., Свічинського М. М. та ні.

*Мета статті* – побудувати структурно-логічну схему аналізу основних структурних характеристик фондового ринку й розробити систему узагальнюючих показників його функціонування.

Зміст поняття «розвиток фондового ринку» розкривається на основі зіставлення широкого спектра емпіричних показників розвитку ринку цінних паперів. Оскільки український фондовий ринок перебуває на етапі становлення, його розвиток може бути досліджено за допомогою системи показників, що враховують специфіку перехідного періоду та кризових коливань в економіці України. Узагальнення показників, що пропонуються у науковій літературі, розробка нових дали можливість сформулювати систему показників, яка включає такі основні їх групи (*табл. 1*)

Таблиця 1

Система індикаторів розвитку фондового ринку (за їх групами)

№ з/п	Групи індикаторів розвитку фондового ринку	Система показників
1	Узагальнюючі індикатори розвитку	Індикатори динамічності
		Показники структури ринку
		Показники інвестиційної якості
2	Регулятивні інституційні індикатори розвитку	Показники фінансового розвитку і політичних ризиків
		Індикатори розвитку фінансових посередників
		Індикатори рівня транспарентності
3	Індикатори залученості національних фінансових ринків у процесі глобалізації	Показники інтегрованості розвинених ринків
		Ступінь залученості
		Фінансова інтеграція
		Фінансова відкритість

1. Узагальнюючі індикатори розвитку фондового ринку, які, у свою чергу, можуть бути представлені трьома блоками показників, що відображають різні якісні аспекти розвитку фондового ринку, а саме:

- ✦ показники інвестиційної якості (ємність фондового ринку, ліквідність, прибутковість, волативність, оцінка вартості фінансових активів (з точки зору їх справедливого оцінювання від-



повідно з гіпотезою ефективності ринку), зростання інвестицій);

- ✦ показники структури ринку (концентрація ринку, структура ринку за різними критеріями);
- ✦ показники динамічності фондових ринків (темпи зростання індивідуальних індикаторів розвитку фондових ринків, темпи зростання агрегованих індикаторів розвитку фондових ринків).

2. Регулятивні інституційні індикатори розвитку фондового ринку. Дана група індикаторів може бути агрегована в чотири блоки:

- ✦ індикатори рівня транспарентності;
- ✦ показники відкритості (табл. 2);

- ✦ індикатори розвитку фінансових посередників (агреговані індекси розвитку фінансових посередників, динаміка фондових індексів і показників розвитку фінансових посередників, показники взаємозв'язку розвитку фондового ринку і фінансових посередників, кореляція між різними індикаторами розвитку фондових ринків і розвитку фінансових посередників);
- ✦ показники фінансового розвитку і політичних ризиків (індекси, які використовуються для ранжирування ступеня інституційного розвитку ринків цінних паперів); капіталізація фондового ринку у відсотках до ВВП (табл. 3).

Таблиця 2

Показники відкритості

Показник	Опис показника
Лібералізації рахунку капіталу Міжнародного валютного фонду	Індикатор лібералізації рахунку капіталу має значення 0, якщо країна має як мінімум одну рестрикцію в категорії «обмеження на платежі за трансакціями по рахунку капіталу». Вимірюється на основі щорічних звітів про валютні курси й валютні рестрикції МВФ. Ці звіти містять 6 категорій інформації
Лібералізації рахунку капіталу Quinn	На відміну від попереднього індикатора МВФ, що приймає значення від 0 до 1, індикатор Quinn може приймати значення від 0 до 4 з половиною одиницями виміру (0; 0,5; ...; 3,5; 4), причому 4 означає повністю відкриту економіку. Таким чином, показник дає більш повне, деталізоване уявлення про відкритість рахунку капіталу. Цей показник також береться з щорічних звітів, що публікуються МВФ – валютні курси та валютні обмеження
Офіційною лібералізації ринку цінних паперів	Пов'язаний з даними про формальні зміни в системі регулювання, після яких іноземні інвестори офіційно можуть вкладати кошти в акції та будь-які похідні цінні папери якої-небудь країни. Індикатор офіційної лібералізації приймає значення 1, коли ринок цінних паперів лібералізований, і 0 в інших випадках. Дані про офіційну лібералізацію наводяться в наступному джерелі: Bekaert and Harvey [2]. Дана хронологія ґрунтується більш ніж на 50 джерелах
Інтенсивності (глибини, ступеня) лібералізації ринку цінних паперів	Показник інтенсивності заснований на коефіцієнті ринкової капіталізації фірм, що входять в IFC Investable index, який включений в IFC Global index по кожній країні [3]. IFC Global index призначений для подання загального ринкового портфеля для кожної країни, в свою чергу, IFC Investable index – для подання портфеля національних цінних паперів, які доступні іноземним інвесторам. Показник рівня лібералізації ринку означає рівень, в якій усі цінні папери доступні іноземним інвесторам. Країни з повністю сегментованим ринком мають показник інтенсивності, що дорівнює нулю, повністю лібералізовані – рівний 1
Відкритості ринку для іноземних банків	Іноземні банки отримують доступ на внутрішній банківський ринок через установи своїх філій і дочірніх підрозділів або через поглинання національних банків. Можливий розрахунок індикатора, який приймає значення від 0 до 1, коли країна робить перші суттєві кроки щодо збільшення доступу іноземних банків

Таблиця 3

Фінансовий розвиток і політичний ризик

Показник	Опис показника
1	2
Співвідношення приватного кредиту до ВВП	Кредит приватному сектору являє собою фінансові ресурси, які передані приватному сектору, такі як позики, торговельні кредити та інші платежі, які можуть бути отримані, тобто являють собою вимогу про сплату. <i>Джерело:</i> World Bank Development Indicators
Оборот ринку цінних паперів	Співвідношення цінних паперів які продаються до ринкової капіталізації. <i>Джерело:</i> Standard and Poor's / International Finance Corporation's Emerging Stock Market Factbook
Масштаб ринку цінних паперів	Співвідношення капіталізації ринку цінних паперів до ВВП. <i>Джерело:</i> Standard and Poor's / International Finance Corporation's Emerging Stock Market Factbook
Якість інститутів	Сума компонентів, що включаються в політичний ризик з міжнародного довідника ризику країни. PRS оцінює закон і порядок окремо, вважаючи, що кожен з компонентів може приймати значення від 0 до 3. Субкомпонент Закон – це оцінка сили і неупередженості правової системи, тоді як Порядок – це оцінка дотримання суспільством законів. Таким чином, країна може мати високий рейтинг (3,0) з точки зору оцінки правової системи, але низький рейтинг (1,0), якщо закони не виконуються

1	2
Показник закону про інсайдерську торгівлю	Bhattacharya і Daouk [4] вперше оцінили роботу над законами про інсайдерську торгівлю в якості показників
Рейтинг політичного ризику	Оцінюється PRS (Political Risk Service). Приймає значення від 0 (високий ризик) до 100 (низький ризик). Рейтинг ризику – це комбінація 12 компонентів. Джерело: Міжнародний довідник ризику країни (International Country Risk Guide).
Інвестиційний профіль	Це показник ставлення уряду країни до внутрішніх інвестицій. PRS визначає інвестиційний профіль що складається з 3 компонентів: 1) ризик експропріації або життєстійкість контрактів; 2) затримки платежів; 3) репатріація прибутку. Кожен компонент розраховується за шкалою від 0 (дуже високий ризик) до 4 (дуже низький ризик)

3. Індикатори фінансової глобалізації та фінансової залученості національних фінансових ринків, які характеризують такі чотири напрями розвитку: фінансова відкритість; фінансова інтеграція; ступінь залученості; індикатори ступеня інтегрованості розвинених ринків.

**П**роблема взаємозв'язку розвитку фондового ринку і довготривалого економічного зростання є найбільш актуальним напрямом досліджень українського фондового ринку. Питання про вплив фондового ринку на економічне зростання активно досліджується в зарубіжній науковій літературі.

Більшість дослідників підкреслюють важливість фінансової системи в мобілізації заощаджень, розподілі капіталу, посилення корпоративного контролю та управління ризиками. Більш того, у деяких концепціях обґрунтовуються положення про те, що великі й найбільш ефективні фондові ринки прискорюють економічне зростання. Зокрема, Levine Ross і Sara Zervos [5] досліджують залежність між розвитком фондового ринку та довгостроковим економічним зростанням.

Фондовий ринок надає перманентний позитивний вплив на структурні зрушення в економіці тільки за умови паралельного функціонування всіх сегментів ринку інвестиційних ресурсів. Ринковий закон відповідності попиту та пропозиції щодо інвестицій визначає взаємний вплив фондового ринку і структурних зрушень в економіці. При цьому вплив структурних зрушень на інвестиційний попит має мультиплікативний характер.

Взаємозв'язок динаміки фондового ринку та економічних циклів, випереджальний і проциклічний характер показників та індикаторів фондового ринку дають можливість використовувати їх як індикатори попередження про зміну характеру динаміки ділового циклу (зміну його фаз) та ідентифікувати входження у нову фазу економічного циклу. У рамках синергетики як загальнометодологічної наукової парадигми виявлення таких індикаторів розвитку фондового ринку та індикаторів раннього попередження складає найважливіше завдання економічної науки. Узагальнимо кількісні та якісні параметри фондового ринку, які виступають такими індикаторами і можуть бути віднесені до групи показників динамічності фондових ринків.

Усі макроекономічні показники можуть бути розділені на три групи по їх зв'язку з поточним станом економіки: запізнілі, випереджаючі, синхронні. Макроекономічні змінні можуть бути також класифіковані залеж-

но від характеру зв'язку їх динаміки з динамікою економічного циклу: проциклічні змінні мають тенденцію до зростання в період економічного підйому й до зменшення під час спаду; протициклічні змінні мають тенденцію до зростання у фазі економічного спаду й зменшення у фазі підйому (тобто знаходяться в протифазі економічного циклу); ациклічні змінні змінюються поза зв'язком безпосередньо з циклом ділової активності.

Більшість індикаторів ділової активності мають одночасні коливання. Проте ряд індикаторів має велику амплітуду коливань і дає більш ранні сигнали про зміну поточної кон'юнктури або входження в нову фазу економічного циклу. Такі випереджальні індикатори пов'язані в основному з інвестиціями в реальному секторі. До них належать і показники розвитку фондового ринку.

Проциклічні показники й індикатори РЦП, пов'язані з динамікою економічного циклу:

1. Середнє для ринку значення показника ціна/дохід, тобто P/E ratio.

Середнє значення цього показника для економіки в цілому або окремих галузей підвищується в період підйому і знижується в періоди спаду. Наприклад, для США середнє значення в період депресії перебувало в межах 7 – 9, а в період підйому – 15 – 18 [6]. Це наслідок зниження вартості основних активів у період спаду і її зростання в періоди поживлення та підйому.

Проте, на рівень цього показника впливає не лише поточна макроекономічна ситуація, а й темп зростання прибутку компаній. Отже, зміни в рівні цього показника свідчать про зміни очікувань інвесторів щодо темпів зростання прибутку. У цьому випадку якщо ціна акції зростає при стабільному  $E$  (чистий прибуток на 1 акцію), то в цілому співвідношення ціна/дохід ( $P/E$ ) зростає, і це свідчить про очікування зростання прибутку в майбутньому. В аналізі цей показник порівнюється зі середньогалузевим значенням і динамікою середнього  $P/E$  ratio для ринку.

2. Індикатори широти ринку і грошового потоку, розраховані за даними фондових індексів або цінних паперів провідних компаній, що визначають структуру національної економіки, також свідчать про приплив або відтік капіталу на фондовий ринок. У періоди підйому капіталізація ринку зростає, зростають й індикатори грошового потоку. (Осцилятор Чайкіна ( $CO$ ), індикатор накопичення (розподілу) ( $ADL$ ), індикатор грошового потоку ( $MFI$ ) та ін.).

3. Фондові індекси. Їх аналіз за економічним змістом – це аналіз динаміки прибутковості ринку акцій за

рахунок приросту курсової вартості (або інакше – аналіз динаміки вартості та прибутковості ринкового портфеля або його складових). Аналіз зміни темпу зростання здійснюється на основі виявлення довгострокових трендів. Зростання фондових індексів як довгострокова тенденція характерне для стадії підйому, бічний тренд – для депресії або уповільнення зростання, тренд, що має динаміку зниження відповідає, як правило, спаду в економіці (що не виключає кон'юнктурних коливань).

4. Динаміка середнього значення поточної прибутковості акцій. Його зростання відбувається в період похваллення і підйому, зниження – у період закінчення стадії зростання, оскільки в цій фазі циклу ціни акцій зростають при стабільних дивідендах (виплат дивідендів може не бути зовсім).

5. Зростання питомої ваги першої емісії акцій у загальному обсязі емісій на РЦП характерне для стадії депресії, часто пов'язане з хвилею засновництва (грюндерства) або масштабного перерозподілу прав власності.

6. Зростання питомої ваги перших і додаткових емісій акцій в обсязі операцій на РЦП, тобто зростання частки первинного ринку, характерне для поворотної точки від депресії до підйому. Це означає, що кошти інвесторів йдуть із спекулятивної сфери (вторинного ринку) на первинний ринок. У короткостроковому періоді це може викликати зниження цін акцій і облігацій, але у середньо- і довгостроковій перспективі цей фактор викличе зростання ринку корпоративних цінних паперів, оскільки інвестиції з певним лагом почнуть давати віддачу: формується економічний ланцюжок «зростання прибутку на 1 акцію → зростання рентабельності акціонерного капіталу → зростання економіки → зростання цін акцій».

7. Інверсія процентних ставок. Спадна, або горбата, тимчасова структура процентних ставок свідчить про очікування зниження процентних ставок, отже, очікується спад або депресія в економіці.

## ВИСНОВКИ

Дослідження стану і динаміки РЦП у функціональному та інституційному аспектах є основою оцінювання його ефективності як регулятивного інституту ринкової економіки. Це оцінювання спирається на аналіз структури ринку та її динаміки, а також на систему узагальнюючих показників його функціонування. Ринок цінних паперів як система має три основні типи структури: інституційну, організаційну та економічну.

На основі узагальнення основних структурних характеристик фондового ринку побудовано структурно-логічну схему його аналізу й систему узагальнюючих показників його функціонування. Ця логічна схема аналізу може бути використана на різних рівнях міжнародного РЦП – міжнародному, національному, регіональному. Аналіз на кожному рівні має вестися у контексті тенденцій розвитку ринку більш високого рівня в економічній системі в умовах процесу фінансової глобалізації. У цьому контексті системні й структурні характеристики ринку є найважливішим елементом фундаментального аналізу і взаємопов'язані з технічним аналізом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институциональные изменения рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 9 – 16.

2. Bekaert G. Chronology of Important Economic, Financial and Political Events in Emerging Markets / G. Bekaert, C. Harvey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http // www.duke.edu/~charvel/chronology.htm](http://www.duke.edu/~charvel/chronology.htm).

3. Bekaert G. Market Integration and Investment Barriers in Emerging Equity Markets / G. Bekaert // World Bank Economic Review. – 2007. – № 9. – С. 75 – 107.

4. Bhattacharya U. The World Price of Insider Trading / U. Bhattacharya, H. Daouk // Journal of Finance. – 2008. – № 57. – P. 75 – 108.

5. Levine Ros. Stock Market Development and Long-Run Growth / R. Levine, S. Zervos // World-Bank-Economic Review. – 2002. – № 10(2). – P. 323 – 339.

6. Мертенс А. В. Инвестиции : Курс лекций по современной финансовой теории / А. В. Мертенс. – К. : Киевское инвестиционное агентство, 2003. – 261 с.

# МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

МАЛЯРЕЦЬ Л. М.

доктор економічних наук

ПРОСКУРНІНА Н. В.

аспірантка

Харків

Для впровадження контролінгу в систему управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві необхідно мати методичне забезпечення, яке б містило рекомендації щодо технології організації та вказівки відносно особливостей здійснення окремих функцій контролінгу за етапами технології.

Аналіз пропонує методик організації контролінгу діяльності підприємства показав, що рекомендації щодо проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств відсутні [1, 2, 3].

Можна систематизувати основні проблеми та вимоги до формування системи контролінгу, а також фактори, що обмежують реалізацію контролінгу в умовах конкретного підприємства. Так, на основі результатів проведеної комплексної оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності ПАТ «АВТРАМАТ» було виявлено, що основними передумовами, які є підставою для негайного впровадження системи контролінгу на підприємствах, виступають: істотне зниження або зменшення темпів приросту основних показників ЗЕД та низькі показники в порівнянні з конкурентами, поява нових цілей в умовах функціонування підприємства, яке веде зовнішньоекономічну діяльність, тобто світового ринку, неузгодженість цілей підприємства, яке веде зовнішньоекономічну діяльність, недосконалість методик оперативного обліку та аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що призводить до нестачі або обмеженості аналітичної інформації при прийнятті управлінських рішень щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності, дублювання або відсутність деяких функцій в діяльності підприємства, яке веде зовнішньоекономічну діяльність, наявність конфліктних ситуацій при їх виконанні та прийнятті управлінських рішень, посилення позицій конкурентів за відсутності у них явних переваг в сировинному забезпеченні або виробництві, незадовільна координація структурних підрозділів на підприємстві.

Рішення про впровадження контролінгу повинне бути зваженим і обґрунтованим. В обґрунтуванні рішення про впровадження контролінгу можна виділити три компоненти: наявність економічних та управлінських проблем, доказ ефективності, доречності та своєчасності впровадження контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства [1]. У рамках останньої компоненти перевіряється наявність у підприємства, що веде

зовнішньоекономічну діяльність, достатніх фінансових, виробничих і людських ресурсів.

Ґрунтуючись на позитивних результатах від впровадження контролінгу на окремих вітчизняних підприємствах технологію впровадження та проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності слід здійснювати згідно з методами, які б комплексно і програмно передбачали організацію та здійснення його на підприємстві.

Комплексна методика впровадження системи контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства має складатись з таких етапів:

**1. Моніторинг стану всієї діяльності підприємства та його зовнішньоекономічної діяльності.** Для того, щоб своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, в межах контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємству потрібно організувати нагляд за великою кількістю показників, що характеризують діяльність даного підприємства. Найдоцільнішим напрямом для організації такого контролю є організація моніторингу – безперервного систематичного нагляду за параметрами зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, збору і аналізу інформації, яка надходить.

**1.1. Розпочати моніторинг стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства** слід з аналізу конкурентної середовища, тобто умов функціонування та ринку. Конкурентне середовище, в якому здійснює свою діяльність підприємство, постійно змінюється, тому необхідно відстежувати інформацію щодо появи нових конкурентів на ринку, та поточного стану існуючих. Так, аналіз конкурентної середовища дозволив встановити, що конкурентами ПАТ «АВТРАМАТ» є «Київтрактордеталь», «Мрія» (Валки-Трейд) Мелітополь; «АгроСофт», «ДСК» – Київ; «Агротех», «В'ячеслав» – Харків, «Інга» – Конотоп. Конкурентними перевагами ВАТ «АВТРАМАТ» є унікальність продукції, тому що має повний цикл з виробництва поршнів, починаючи від конструювання і закінчуючи оснащенням та підготовкою виробництва до проведення випробувань і серійного виготовлення.

**1.2. Аналіз внутрішнього середовища підприємства, що веде зовнішньоекономічну діяльність, який передбачає встановлення проблем і виявлення вузьких місць та слабких сторін підприємства, які спричиняють відхилення від еталонів та цілей.** До основних проблем підприємств, які здійснюють ЗЕД вітчизняні вчені відносять низьку ефективність виробництва, високу енерго та металомісткість продукції, зношеність основних виробничих фондів, відсталість технологічної бази, залежність від імпорту енергоносіїв, проміжної продукції, машин та устаткування, невиправдане ввезення багатьох споживчих товарів, фактичну відсутність фінансової, організаційної та інформаційної структури державної підтримки експорту, а також недостатній експортний та валютний контроль. Необхідно відзначити, що до слабких сторін



ПАТ «АВТРАМАТ» відноситься висока енергоємність виробництва, негативний стан основних фондів та низька керованість виробничих процесів, що ускладнює своєчасне реагування та прийняття управлінського.

**1.3.** Оцінювання стану всієї діяльності підприємства, для чого необхідно виявити загальні латентні фактори впливу на всю діяльність підприємства. За допомогою багатовимірної факторної аналізу із використанням статистичного пакету Statgraphics Plus V5.1 International Professional були обчислені фактори впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «АВТРАМАТ», які дозволяють виявити приховані, а тому не повністю підконтрольні процеси в системі управління та комплексно оцінити ступінь їх впливу на результати діяльності даного підприємства.

Аналіз моделей латентних факторів впливу дозволив зробити висновок, що найбільш впливовими є внутрішні організаційні, виробничі, ресурсні і зовнішні економічні та законодавчо-правові, які обумовлюють зміни ефективності ЗЕДП, структурних зрушень та динаміки зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

**1.4.** Аналіз зовнішнього середовища підприємства спирається перш за все на загальний аналіз політичних, законодавчо-правових, економічних та інших зовнішніх факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, що дає можливість розуміти ринкову інфраструктуру, в якій функціонує підприємство, отримати об'єктивну оцінку можливостей, недоліків та конкурентних переваг конкретного підприємства та його позиції на ринку.

**2.** *Визначення місця зовнішньоекономічної діяльності в діяльності підприємства*, а саме: питому частку обсягів зовнішньоекономічної діяльності в господарській діяльності підприємства, що веде зовнішньоекономічну діяльність. У результаті чого визначається, наскільки істотно впливають зміни в зовнішньоекономічній діяльності підприємства на результативність діяльності даного підприємства в цілому. Так, зовнішньоекономічна діяльність складає більш ніж 66% в загальному обсязі господарської діяльності ПАТ «АВТРАМАТ», а отже залежність даного підприємства від змін в зовнішньоекономічній діяльності є досить великою.

**3.** *Визначення форм проведення контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.* Вибір форми контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, а саме економічного стану підприємства, усвідомлення керівництвом підприємства або власником необхідності впровадження контролінгу, розміру підприємства, рівню диверсифікації виробництва, номенклатури продукції, що випускається, кваліфікації управлінського персоналу, рівню конкуренції на ринку, де здійснює свою діяльність підприємство. Спеціалісти виділяють такі форми контролінгу: стратегічний, оперативний, поточний, зовнішній та самоконтролінг.

**4.** *Формування системи підконтрольних показників.*

**4.1.** Першою процедурою даного етапу є теоретико-логічний аналіз показників, характеризуючи зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Теоретично обґрунтовано та практично доведено, що контролінг

зовнішньоекономічної діяльності рекомендується проводити за такими складовими: показники ефективності, показники динаміки змін та показники структурних зрушень [3, 4]. До першої групи показників увійшли показник економічної ефективності експорту/імпорту, показник валютної ефективності експорту/імпорту та показник ефективності реалізації експортованої продукції на внутрішньому ринку. До другої групи показників увійшли індекс вартості, індекс ціни, індекс фізичного обсягу продукції, що експортується або імпортується, індекс кількості, індекс виконання плану за експортом (імпортом) та індекс виконання плану реалізації продукції на внутрішньому ринку. До третьої групи показників увійшли коефіцієнт питомої ваги окремого виду товару, що експортується, показник об'єма частки накладних витрат у собівартості експортованої/імпортованої продукції та показник питомої ваги накладних витрат в загальному обсязі експорту.

**4.2.** *Визначення системи підконтрольних показників по кожному напрямку контролінгу зовнішньоекономічної діяльності* ґрунтується на даних фінансового та управлінського обліку підприємства, які ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Ця система являє собою первинну інформаційну базу спостереження, необхідну для подальшого розрахунку агрегованих затверджених аналітичних абсолютних і відносних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що характеризують результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства за напрямком структури, ефективності та динаміки змін зовнішньоекономічної діяльності.

**5.** *Розробка еталонного рівня значень підконтрольних показників.* Після того, як перелік підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства затверджено, виникає необхідність встановлення еталонного рівня значень підконтрольних показників по кожному з них. Такі рівні можуть встановлюватися як в абсолютних, так і у відносних показниках. Крім того, такі рівні можуть носити стабільний або змінний характер (рухливі кількісні стандарти можуть бути використані при контролі показників гнучких бюджетів, коригування стандартів при зміні облікової ставки, темпів інфляції, митних ставок, курсу національної валюти тощо). Еталонами виступають цільові стратегічні нормативи, показники поточних планів і бюджетів, система державних господарських або розроблених підприємством норм і нормативів і т. п. Еталони значень підконтрольних показників обґрунтовуються завдяки економічному та стратегічному аналізу.

**6.** *Визначення зовнішньо-правових факторів впливу зовнішньоекономічної діяльності підприємства*, що передбачає встановлення впливу змін в законодавстві, що регулює зовнішньоекономічну діяльність. Практично наведено, що вплив поправок може носити як негативний, так і позитивний характер, а саме: поправки, якими було внесено зміни щодо мінімізації впливу світової фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості, позитивно вплинули на динаміку обсягів реалізації продукції ПАТ «АВТРАМАТ», а зміни в Митному Кодексі та Законі «Про єдиний митний тариф» негативно відобразились на діяльності даного

промислового підприємства, що веде зовнішньоекономічну діяльність [5].

Визначати залежності зовнішньоекономічної діяльності від законодавчо-правових факторів рекомендується на основі економетричної моделі з думму-змінними. Так, протягом періоду дослідження на показник валютної ефективності експорту на підприємстві ПАТ «АВТРАМАТ» істотний вплив мали поправки № 548-V (548-16) від 09.01.2007, № 107-VI (107-17) від 28.12.2007 та № 1349-VI (1349-17) від 19.05.2009 Митного кодексу України. Поправками Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», які вплинули на діяльність ПАТ «АВТРАМАТ» були поправки № 139-V (139-16) від 14.09.2006, № 358-360-V (358-16) від 16.11.2006, № 253-VI від 10.04.2008 та №923-VI від 09.02.2009. В Законі України «Про єдиний митний тариф» такими поправками були № 694-VI (694-17) від 18.12.2008 та № 1342-VI (1342-17) від 19.05.2009. У Законі «Про податок на додану вартість» поправками, які вплинули на зовнішньоекономічну діяльність ПАТ «АВТРАМАТ» стали поправки № 760-V (760-16) від 16.03.2007, № 760-V (760-16) від 16.03.2007, № 107-VI (107-17) від 28.12.2007, № 2372-VI (2372-17) від 20.05.2010 [5].

*7. Оцінювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.*

**7.1.** Сформована система окремих підконтрольних показників створює основу для розроблення ієрархічної системи окремих та інтегральних показників зовнішньоекономічної діяльності.

**7.2.** Виявлення резервів функціонування та розвитку діяльності підприємства, що веде зовнішньоекономічну діяльність.

Під резервами підприємства слід розуміти упущені (не використані) на даний момент можливості покращення або вдосконалення господарської діяльності даного підприємства, а саме зовнішньоекономічної, за рахунок зростання обсягів випуску і продажів продукції, зниження собівартості продукції, збільшення суми прибутку і підвищення рівня рентабельності, зміцнення фінансового стану, а також поліпшення підконтрольних показників підприємства, що веде зовнішньоекономічну діяльність, за рахунок виявлення латентних факторів зовнішньоекономічної діяльності та можливого зменшення їх впливу або усунення.

За видами резерви функціонування підприємства підрозділяються на внутрішні та зовнішні. У свою чергу, внутрішні резерви діляться на екстенсивні та інтенсивні.

*Екстенсивні резерви* являють собою збільшення обсягів використовуваних в процесі виробництва ресурсів (трудових ресурсів, основних фондів, матеріалів), а також збільшення часу використання трудових ресурсів та основних фондів, і крім того, усунення причин непродуктивного використання всіх названих видів ресурсів. *Інтенсивні резерви* полягають у тому, що підприємство може з незмінною кількістю використовуваних ресурсів виготовити більший обсяг продукції, або виготовити той же обсяг продукції з меншою кількістю використовуваних ресурсів. Основним напрямком використання інтенсивних резервів є використання досягнень науково-технічного прогресу [2]. Для підприємства

ПАТ «АВТРАМАТ» це є особливо актуальним, тому що собівартість продукції є досить високою у порівнянні із конкурентами саме за рахунок використання застарілого обладнання та технології. У результаті цих впроваджень відбудуться поліпшення використовуваних основних фондів, матеріалів, вдосконалення характеристик персоналу, підвищення рівня застосовуваної технології, а також організації виробництва. Крім того, науково-технічний прогрес передбачає також підвищення рівня якості продукції, підвищення ступеня механізації й автоматизації виробничих процесів, зростання технічної та енергетичної озброєності праці та інші [2].

Зовнішні резерви можуть бути поділені на народногосподарські, галузеві і регіональні. До них можна віднести перерозподіл виділених коштів між окремими галузями економіки або промисловості, а також між певними регіонами країни.

**8. Контроль та аналіз нормального функціонування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.**

**8.1.** Планування та прогнозування значень підконтрольних показників, виходячи з реальних умов функціонування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

**8.2.** Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності від встановлених еталонів значень (нормативів) здійснюється як у відносних, так і в абсолютних показниках. Оскільки кожен показник міститься в контрольних звітах виконавців, на даній стадії він також агрегується в рамках підприємства в цілому. При цьому по відносних показниках усі відхилення поділяються на три групи: позитивне відхилення, негативне «допустиме» відхилення, негативне «критичне» відхилення.

Для проведення такої градації на кожному підприємстві має бути визначено критерій «критичних» відхилень, який може бути диференційований по контрольним періодам. Як критерій «критичного» відхилення може бути прийняте відхилення в розмірі 20 і більше відсотків по тижневому (декадні) контрольному періоду; 15 і більше відсотків по місячному періоду; 10 і більше відсотків по квартальному періоду. Критерії визначаються відповідно до значущості зовнішньоекономічної діяльності для підприємства та питомої ваги зовнішньоторговельного обороту на підприємстві.

**8.3.** Виявлення основних причин відхилень фактичних результатів підконтрольних показників від встановлених еталонних рівнів проводиться по підприємству в цілому і по окремим напрямкам (видам продукції, країнам або партнерам, з якими співпрацює підприємство). У процесі такого аналізу виділяються і розглядаються показники контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, за якими спостерігаються критичні відхилення від нормативів, завдань поточних планів і бюджетів. По кожному «критичному» відхиленню, а при необхідності і менш значущим розмірам відхилень показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, повинні бути виявлені причини, що їх викликали. У процесі здійснення такого аналізу в цілому по підприємству використовуються відповідні розділи контрольних звітів виконавців.

9. Проведення контролю відхилення значень підконтрольних показників ЗЕДП передбачає визначення контрольних періодів по кожному напрямку контролінгу зовнішньоекономічної діяльності і кожній групі підконтрольних показників. Конкретизація контрольного періоду по напрямкам контролінгу і групам показників визначається «терміновістю реагування», необхідною для ухвалення управлінського рішення та ефективного управління підприємством, що веде зовнішньоекономічну діяльність. З урахуванням цього етапу виділяють тижневий (декадний), місячний та кварталний контрольний звіт.

10. Розроблення управлінських рішень щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства за результатами звітів.

Якщо відхилення, які виникли, не виходять за межі встановлених нормативів є позитивними змінами, менеджмент підприємства може не вживати ніяких дій, тому що існуючий стан діяльності підприємства, яке веде зовнішньоекономічну діяльність, задовольняє керівництво.

У випадку, коли відхилення мають критичний розмір або некритичні відхилення мають тенденцію до зростання, то за допомогою виявлення причинно-наслідкових зв'язків керівництво підприємства ухвалює план управлінських дій щодо усунення існуючих відхилень, а саме: виявляє причини відхилень, визначає, які відхилення якими чинниками викликані; встановлює відповідальність за це та ухвалює рішення, які дозволяють уникнути небажаних відхилень в майбутньому).

10.1. Розроблення комплексу управлінських заходів щодо усунення виявлених критичних відхилень підконтрольних показників здійснюється на основі розробки діаграми Ісікава (*Isikava diagram*).

Діаграма Ісікави – графічний спосіб дослідження та визначення найбільш суттєвих причинно-наслідкових взаємозв'язків між чинниками (факторами) та наслідками у досліджуваній ситуації чи проблемі. Така діаграма надає можливість виявити ключові взаємозв'язки між різними факторами та більш достеменно зрозуміти досліджуваний процес, а також сприяє визначенню головних чинників, які спричиняють найбільш значний внесок до проблеми, що розглядається, та попередженню або усуненню їх дії [6].

Діаграма Ісікави використовується як аналітичний інструмент для перегляду дії можливих факторів та виокремлення найбільш важливих причин, дія яких породжує конкретні наслідки та піддається управлінню.

Робота з діаграмою Ісікави проводиться в кілька етапів: виявлення та збирання всіх факторів та причин, що будь-яким чином впливають на досліджуваний результат, групування факторів за смисловим та причинно-наслідковими блоками, ранжирування цих факторів всередині кожного блоку, аналіз отриманої картини, «Відкидання» факторів, на які не може впливати керівництво підприємства, ігнорування малозначущих і непринципових чинників [7].

Таким чином, на основі запропонованої методики забезпечується науково-аналітичне обґрунтування управлінського рішення щодо комплексу дій, які спрямовані на підтримку чинників ефективного

функціонування машинобудівних підприємств, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Впровадження системи контролінгу зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволяє істотно підвищити ефективність усього процесу управління підприємством, що, у свою чергу, забезпечить підприємству отримання додаткового прибутку, який можна спрямувати на подальший розвиток. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.

2. Войтловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия: Учебник для вузов / Н. В. Войтловский, А. П. Калинина, И. И. Мазурова. – СПб.: Издательский дом «Питер», 2010. – 576 с.

3. Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Н. В. Проскурніна // Управління розвитком. – Харків: ХНЕУ, 2011. – № 5(102). – С. 187 – 189.

4. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – 2-ге видання, перероб. та доп. / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 216 с.

5. Малярець Л. М. Визначення впливу законодавчо-правових факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Л. М. Малярець, Н. В. Проскурніна // БІЗНЕС ІНФОРМ. – Харків: ХНЕУ, 2011. – № 11(406). – С. 129 – 131.

6. Діаграма Ісікави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [uk.wikipedia.org/wiki/Діаграма\\_Ісікави](http://uk.wikipedia.org/wiki/Діаграма_Ісікави)

7. Метод «Діаграма Ісікави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.inventech.ru/pub/methods/metod-0019](http://www.inventech.ru/pub/methods/metod-0019)



# МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИМІРЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

**НОВІКОВА М. М.**

*доктор економічних наук*

**МАЖНИК Л. О.**

**Харків**

**Д**инаміка економічного розвитку регіонів протягом останніх 20 років визначалася станом та тенденціями макроекономічних процесів в країні, зокрема, тривалим періодом економічного спаду, труднощами ринкових трансформаційних процесів, кардинальною зміною відносин власності, трансформаціями системи державного управління тощо. Розвиток системи управління територіями вимагає створення єдиного господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів, переваг територіального поділу праці тощо. Досягнення цієї мети потребує оцінки сучасного соціально-економічного стану регіонів України за для виявлення тенденцій розвитку та прогнозування процесів, визначення перспективних завдань і термінів їх реалізації.

Дослідженню проблематики соціально-економічного регіонального розвитку присвячено чимало наукових творів вітчизняних і закордонних авторів. Серед фахівців України слід зазначити таких авторів: З. С. Варналій, В. Є. Воротін, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, Ю. В. Макогон, А. І. Мокій, О. М. Нижник, В. С. Кравців, С. А. Романюк, В. І. Чужиков, серед закордонних – С. Алексіадіс (Греція), Т. Альвес (Іспанія), Д. Бейлі (Великобританія), Г. Гожелак (Польща), У. Грауте (Німеччина), Н. Казлаускіне (Бельгія), В. Лексін (Російська Федерація), Ф. Монфор (Бельгія), А. Пороховський (Російська Федерація), П. Свяневич (Польща), А. Хемдоу (Франція), В. Швецов (Російська Федерація).

У результаті дослідження методичних підходів вітчизняних і закордонних вчених і практиків щодо вимірювання соціально-економічного стану регіону було виявлено відсутність єдиного механізму його здійснення. Крім того, сучасні методичні рекомендації в цій сфері мають певні недоліки та переваги. Таким чином, актуальною є проблема вибору методики вимірювання соціально-економічного стану регіону, що відповідає б сучасним вимогам розвитку системи управління територіями.

Формування та вдосконалення національної системи управління територіями умовно можна поділити на п'ять етапів [5]:

1. Формування проблемної орієнтації управління розвитком регіону.
2. Регуляторний аналіз характеристик раніше прийнятих і реалізованих управлінських рішень.
3. Дослідження механізму функціонування складових елементів суб'єкта управління у процесі при-

йняття і реалізації управлінського рішення на регіональному рівні.

4. Аналіз кількісних характеристик елементів системи управління та їхня відповідність виконуваним роботам у процесі прийняття і реалізації регіональних управлінських рішень.

5. Розробка стратегії розвитку суб'єкта управління та реалізація механізму щодо вдосконалення системи управління на регіональному рівні.

Економічні умови для суб'єктів господарювання та розвитку галузей створюються на регіональному рівні. Державна регіональна економічна політика є органічною частиною загальної соціально-економічної політики держави, що інтегрує регіональні та місцеві аспекти розвитку країни. Досягнення комплексного розвитку регіональних господарських систем є метою стратегії регіонального розвитку. Ключовими орієнтирами стратегії розвитку регіональної суспільної системи є формування на рівні регіону ефективної економіки, основою якої є збалансування використаного внутрішнього потенціалу і надходження ресурсів із зовнішніх джерел. Метою формування такої економіки виступають активізація чинників економічного зростання і підвищення якості людського потенціалу. Проте у час росту економічних показників країни виникає необхідність розвитку національної системи управління територіями шляхом формування та вдосконалення її складових.

**П**ослідовність вимірювання соціально-економічного стану регіонів України полягає в такому: формулювання мети оцінювання; вибір відповідних показників для формування сукупності вихідних даних та здійснення подальших розрахунків; розрахунок рівня стану регіону за соціально-економічними показниками регіонів України за формулою таксономічного показника і встановлення його динаміки; оцінювання отриманих результатів розрахунків та їх інтерпретація.

Для визначення оцінки соціально-економічного стану регіону необхідно врахувати велику кількість показників. Проте проаналізувати значення більш ніж десяти показників для усіх регіонів України достатньо важко, тому виникає необхідність звести ці показники в один узагальнюючий, який становитиме основу оцінки соціально-економічного стану регіонів України. Саме таким показником може стати таксономічний показник рівня розвитку [2, с. 88].

Розглянемо більш детально цей метод за такими етапами: формування вихідної матриці даних; стандартизація даних, оскільки показники у матриці мають різні одиниці виміру; визначення серед показників стимуляторів і дестимуляторів; встановлення регіону-еталона; визначення відстаней між об'єктом-еталоном та іншими об'єктами; розрахунок таксономічного показника рівня



розвитку регіону; інтерпретація отриманих результатів. Для розрахунків використовуються статистичні дані [2; 8] за такими показниками по регіонах: наявний дохід у розрахунку на душу населення, грн; валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн; *індекси споживчих цін на товари і послуги в грудні відповідного року (до грудня попереднього року), %*; індекси промислової продукції, % до відповідного періоду попереднього року; *середні ціни реалізації сільськогосподарської продукції за рік (сільськогосподарські підприємства (крім малих), грн за т (зернові і зернобобові культури; худоба і птиця, у живій вазі; молоко і молочні продукти, яйця, за тис. шт.);* індекси обсягу виконаних будівельних робіт за рік, у % до відповідного періоду; обсяги обороту роздрібною торгівлі за рік, млн грн; освоєно (використано) капітальних інвестицій; середньомісячна заробітна плата за період з початку року, в розрахунку на одного штатного працівника, грн; *рівень безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15 – 70 років, у % до економічно активного населення відповідного віку.* Курсивом відмічено соціально-економічні показники регіонів, які відносяться до показників-дестимуляторів. Після про-

ведених розрахунків значення таксономічного показника для кожного з періодів за регіонами України, а також рейтинг регіонів за рівнем соціально-економічного стану, після їх ранжування залежно від значення узагальнюючого показника подано в *табл. 1*.

Принципово важливим як з наукової, так і з практичної точки зору є кількісне вимірювання соціально-економічного стану регіону. Чим ближче значення узагальнюючого показника до одиниці, тим краще соціально-економічний стан регіону. За результатами розрахунків таксономічного показника видно, що він відображає загальний стан розвитку регіону по значенням показників соціально-економічного розвитку по країні.

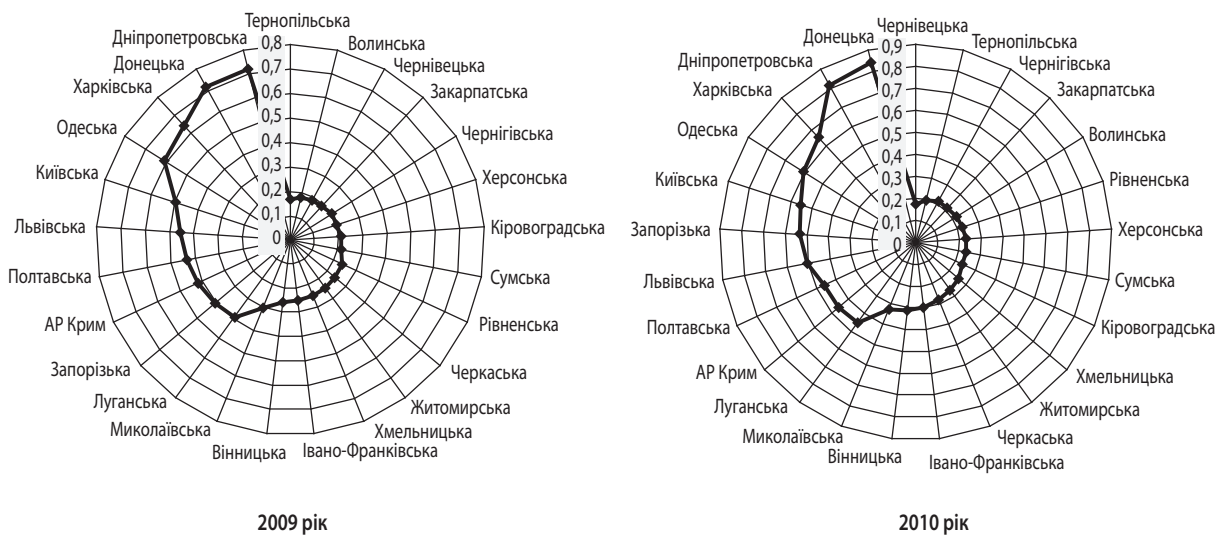
Як видно з *рис. 1*, асиметрія регіонального розвитку посилюється. Нестабільність економічного розвитку на сучасному етапі, перебіг кризових явищ потребують удосконалення механізмів регулювання становища в економіці та усунення передумов до виникнення соціальних напружень. Тобто важливою складовою стратегії є механізм управління регіональним розвитком. Дослідження засвідчило, що за сучасних умов глибоких ринкових перетворень управління територіальним розвитком стає

Таблиця 1

Узагальнюючий показник рівня соціально-економічного стану регіонів України

Регіон / область	Місце регіону за рівнем соціально-економічного стану		Значення узагальнюючого показника	
	2009 р.	2010 р.	2009 р.	2010 р.
АР Крим	8	9	0,42	0,46
Вінницька	12	12	0,25	0,31
Волинська	24	21	0,18	0,22
Дніпропетровська	1	2	0,72	0,82
Донецька	2	1	0,71	0,85
Житомирська	15	15	0,24	0,27
Закарпатська	22	22	0,19	0,21
Запорізька	9	6	0,41	0,53
Івано-Франківська	13	13	0,25	0,30
Київська	5	5	0,49	0,55
Кіровоградська	19	17	0,21	0,23
Луганська	10	10	0,39	0,45
Львівська	6	7	0,45	0,50
Миколаївська	11	11	0,30	0,33
Одеська	4	4	0,61	0,61
Полтавська	7	8	0,43	0,46
Рівненська	17	20	0,24	0,22
Сумська	18	18	0,21	0,23
Тернопільська	25	24	0,17	0,19
Харківська	3	3	0,64	0,65
Херсонська	20	19	0,20	0,23
Хмельницька	14	16	0,25	0,26
Черкаська	16	14	0,24	0,28
Чернівецька	23	25	0,19	0,18
Чернігівська	21	23	0,20	0,21

ключовою ланкою механізм державного управління, що формується під впливом багатьох факторів, певна сукупність яких створює основу посилення регіональних та місцевих впливів. Проте існують проблеми управління розвитком територій, зумовлені складним взаємопроникненням природних, просторових, економічних, політичних і соціальних суперечностей, що пов'язано зі значною неоднорідністю територій країни.



**Рис. 1. Узагальнюючий показник рівня соціально-економічного стану регіонів України за роками**

Однак на сьогодні причинами, що визначають необхідність посилення державного регулювання економіки регіонів, є нестабільна економічна ситуація, посилення кризових явищ в економіці. Макроекономічна нестабільність поглиблює незбалансований розвиток регіональних економік, загострює асиметрію соціально-економічного розвитку регіонів, спричинює подальшу економічну дезінтеграцію регіонів, ослаблює стимули до розширення господарських зв'язків та порушує існуючі механізми взаємодії регіонів. Загалом стратегія управління регіональною суспільною системою повинна мати на меті вироблення заходів щодо зменшення асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України.

З метою вирішення проблем було б доцільним подальше створення та реалізація нормативно-правової бази по таких питаннях:

- ✦ формування державних та місцевих бюджетів в сфері освіти, соціального захисту та культури на основі загальнодержавних соціальних стандартів;
- ✦ впровадження взаємовідносин державного бюджету безпосередньо з обласними, районними бюджетами та бюджетами територіальних общин для вирішення питань місцевого розвитку;
- ✦ розвиток міжрегіонального економічного співробітництва, розробка міжрегіональних соціальних проектів та їх фінансове забезпечення;
- ✦ створення регіональних центрів передачі та розповсюдження високих технологій;
- ✦ створення державних і регіональних інформаційних систем щодо регіонів, їх потенціалу та потреб, а також щодо територіальних общин України.

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що державна регіональна політика покликана забезпечити трансформацію регіональних господарських структур у межах структурних змін в економіці держави головним чином за допомогою економічних механізмів, які повинні бути спрямовані на створення сприятливих умов для широкого розвитку підприємництва, більш активне управління інвестиційними та

інноваційними процесами, створення передумов для формування регіональних ринків й розбудови ринкової інфраструктури.

Підбиваючи підсумок, можна зазначити, що необхідною умовою трансформації та забезпечення економічного зростання регіонів є перебудова управління регіональним розвитком у напрямі розширення прав і самостійності регіонів щодо вирішення багатьох питань економічного й соціального характеру. Регіональна ланка управління має ефективно використовувати територіальні ресурси, та розвивати взаємовідні міжрегіональні економічні відносини.

Отже, системне вирішення нагальних питань макроекономічної та соціальної стабільності не може відбуватися без здійснення радикальних структурних зрушень в економіці [6, с. 21], які мають полягати в підвищенні продуктивності праці, зниженні рівнів енерго- та матеріалоемності, оволодінні сучасними інноваційними чинниками конкурентоспроможності. Досягнення якісних зрушень у реальному підвищенні рівня життя населення та забезпеченні дієвості соціальної політики держави вимагатиме системних заходів у реформуванні системи соціального забезпечення.

Проте, незважаючи на негативні тенденції, початок ХХІ сторіччя характеризується уповільненням темпів регіональних диспропорцій і поступовим їх зменшенням за певними показниками [5]. Отже, у цілому позитивні тенденції економічного розвитку регіонів протягом років автоматично не приводять до пом'якшення міжрегіональних диспропорцій. Розв'язання цієї про-

блеми потребує розроблення і реалізації комплексу заходів щодо активного впливу держави на процеси регіонального розвитку. Політика держави має концентруватися на заходах системного впливу.

**Т**аким чином, запропонований методичний підхід вимірювання соціально-економічного стану регіону дозволяє визначити, що економіка регіонів у сучасній Україні характеризується незбалансованим розвитком, неоднорідністю соціально-економічного становища окремих частин країни. Спостерігається неможливість задоволення потреб громадян на рівні більшому, ніж встановлений державою, зменшення можливостей середньострокового прогнозування та неможливість здійснення довгострокового планування, неспроможність вирішення всіх питань у рамках договірних відносин між органами влади, органами місцевого самоврядування та громадським сектором. Унаслідок цього регіони мають різноспрямовані інтереси. Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності вдосконалення механізмів, які втілювали б і реалізовували державний інтерес, що потребує посилення впливу держави на економіку кожного регіону і застосування значного обсягу важелів державного регулювання. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
2. Офіційний Інтернет-портал Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
3. **Плюта В.** Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / Плюта В. ; пер. с польск. В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
4. Проблеми української економіки: внутрішні суперечності чи результат світової фінансової кризи? : матеріали експертної дискусії, 17 жовт. 2008 р. / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2008. – 48 с. – Режим доступу : [http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/expert\\_diskusiya.pdf](http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/expert_diskusiya.pdf).
5. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / За ред. З. Г. Варналія. – К. : Значення України, 2005. – 498 с. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/Region/index.htm>.
6. Тактичні пріоритети та стратегічні орієнтири економіки України / Я. А. Жаліло [та ін.] ; за ред. В. Є. Воротіна. – К. : НІСД, 2008. – 88 с. – Режим доступу : [http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/prioriteti\\_new.pdf](http://old.niss.gov.ua/book/vidannya/prioriteti_new.pdf)
7. [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2010\\_6/files/EC610\\_16.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_6/files/EC610_16.pdf)
8. <http://ukrstat.org>



## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОГО І ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ПУРСЬКИЙ О. І.

доктор фізико-математичних наук

МОРОЗ І. О.

аспірантка

МОІСЕЄНКО О. І.

Київ

Забезпечення стабільності економічного розвитку регіону вимагає не тільки ефективного організаційного управління, але й постійного моніторингу поточного соціально-економічного стану регіону, з метою актуалізації прийняття управлінських рішень і визначення майбутніх перспектив розвитку [1, 2]. Організація такого моніторингу є однією з головних задач, вирішення якої дозволяє встановити взаємозв'язки між показниками соціально-економічного розвитку регіону і оперативно реагувати на негативні тенденції в цих показниках. Характерною особливістю соціально-економічної ситуації на даний час є постійний інтенсивний пошук ідей, підходів і засобів підвищення темпів зростання соціально-економічного розвитку регіонів. Особливу увагу варто приділяти детальному аналізу управлінських рішень, які, у першу чергу, повинні бути направлені на забезпечення стабільного, зба-

лансованого розвитку регіону та створення соціально-економічного клімату сприятливого для вільної реалізації суб'єктами ринку власних цілей і підвищення якості життя населення. Згадані обставини визначають актуальність даного напрямку досліджень та вказують на необхідність розробки принципово нових, таких, що не ґрунтуються на механізмах жорсткого адміністративного регулювання, інструментаріїв системного аналізу стану і динаміки розвитку регіонів на основі сучасних інформаційних засобів.

Дослідженню питань соціально-економічного розвитку регіонів України присвячено праці вітчизняних економістів-науковців [3, 4, 5]. У роботах зазначається, що розв'язання проблеми управління соціально-економічним розвитком регіону має спиратися на повне й адекватне відображення економічної і соціальної динаміки по кожному окремо визначеному показникові системи адміністративно-територіального устрою на фоні відповідних середніх показників по країні. Тобто, однією з найважливіших науково-технічних і соціально-економічних проблем на даний час є проблема ефективного застосування інформаційних технологій контролю, або, іншими словами, інформаційних систем поточного моніторингу, у забезпеченні ефективної регіональної політики соціально-економічного розвитку.

Головною метою статті є дослідження механізмів функціонування системи соціально-економічного

моніторингу як основного засобу досягнення стабільного і збалансованого розвитку регіону.

У даному дослідженні пропонується модель управління матеріальними і фінансовими потоками в багаторівневій системі, що виникає при управлінні соціально-економічним розвитком регіону [6, 7]. При цьому економіка регіонів розглядається в контексті взаємозв'язку мікро- і макроекономічних процесів соціально-економічного розвитку [6]. Регіональна соціально-економічна система розглядається як система «галузь-споживач», при чому елементи цієї системи не підпорядковані одне одному організаційно і реалізують власні цілі. Моніторинг, у рамках даної системи, економічних і соціальних показників регіону, зокрема, індексу споживчих цін, індексу інфляції, співвідношення громадян зайнятих і не зайнятих (безробітних), рівня заробітної плати у розрізі професій, збільшення валового продукту, вимагає розробки ефективних методів і інформаційних моделей реалізації цього моніторингу. При моніторингу соціально-економічного стану регіону ми виділяємо чотири основні рівні: на рівні економіки (кон'юнктурні опитування та опитування по фінансових і інвестиційних анкетах); на рівні муніципальних установ (аналіз соціальних програм і програм економічного розвитку); на рівні регіональних центрів зайнятості; а також моніторинг статистичних показників.

Система моніторингу розвитку регіону дозволяє практично в режимі реального часу здійснювати незалежні оцінки тенденцій розвитку його соціально-економічного стану, отримувати інформацію про стан економічної кон'юнктури в реальному секторі економіки та її можливих змінах, оперативно проводити аналіз фінансового стану регіону і найважливіших факторів, що визначають регіональну соціальну політику.

Керівництво регіону може не тільки відслідковувати найважливіші тенденції розвитку соціально-економічних процесів, але й оперативно оцінювати вплив основних факторів, які визначають можливі зміни в цих процесах. Тим самим система моніторингу розвитку регіону формує необхідну основу для раннього виявлення виникаючих в розвитку регіону диспропорцій, що дозволяє підвищити ефективність реалізованої стратегії розвитку.

Система моніторингу соціально-економічного стану регіону виконує одночасно декілька функцій. Тому чим більш повним і якісним буде перелік показників, по яким здійснюється моніторинг, тим більш ефективними будуть управлінські рішення. У зв'язку з цим, виглядає доцільним розглянути складові частини системи моніторингу соціально-економічного розвитку, що пропонується. Система моніторингу включає в себе три взаємопов'язані блоки, застосування яких базується на відповідній методології:

- ✦ щомісячний аналіз змін економічної кон'юнктури, що дозволяє проводити оцінки тенденцій в соціально-економічній сфері, з точки зору змін динаміки попиту і пропозиції, у контексті зміни соціальних показників;
- ✦ щоквартальний аналіз фінансового стану суб'єктів регіону, який дозволяє оперативно оцінювати

результати їх господарської діяльності з позиції формування джерел самофінансування і витрат на соціальну сферу;

- ✦ щоквартальний аналіз розвитку соціальних проєктів у взаємозв'язку з фінансовими результатами діяльності суб'єктів регіону і інвестиційною активністю.

Таким чином, у рамках створюваної системи моніторингу соціально-економічного стану регіону можна вирішувати такі задачі:

- ✦ оцінювати ефективність соціально-економічної політики при врахуванні реального розвитку соціальних процесів як по регіону в цілому, так і для окремих суб'єктів регіону;
- ✦ оцінювати системні ризики в регіоні, які виникають, перш за все, за рахунок змін у реальних суспільно-політичних системах;
- ✦ розв'язувати задачі, пов'язані з реалізацією основних функцій регіонального управління, у тому числі поповнення оборотних засобів, фінансування найбільш перспективних економічних і соціальних проєктів, створення резервних фондів і т. п.;
- ✦ проводити аналіз і прогнозування соціально-економічної політики на основі поточних показників фінансової ситуації, соціального і економічного стану регіону.

Практичний аспект системи моніторингу регіонального розвитку пов'язаний із впровадженням інформаційної системи, яка функціонує в режимі поточного моніторингу, що сприяє постійному поповненню інформаційної бази і дозволяє підтримувати її в актуальному стані. Дана функціональна властивість системи моніторингу, у нашому випадку, забезпечується шляхом постійного відстеження показників соціально-економічного розвитку регіону на основі систематичного збирання, обробки, зберігання достовірної, об'єктивної та актуальної інформації. Тобто, шляхом накопичення фактів, що характеризують стан регіональної системи - оцінок, системного та систематичного аналізу інформації; розрахунку відхилень від заданих показників розвитку регіону та аналізу причин їх виникнення; прогнозування майбутнього стану об'єкта. Інформаційні технології є основою системи соціально-економічного моніторингу розвитку регіону. Інформаційна підтримка вирішальним чином впливає на протікання соціально-економічних процесів і при правильному її використанні приводить до значного підвищення їх ефективності. З урахуванням сучасних підходів до проведення змін регіональної політики розвитку інформаційна система моніторингу соціально-економічного розвитку регіону повинна надавати такі можливості:

- ✦ розробка моделі соціально-економічного стану регіону;
- ✦ створення динамічних моделей, що адекватно описують соціально-економічні процеси в регіоні;
- ✦ автоматизація основних етапів моніторингу;
- ✦ розробка образу майбутнього регіону;
- ✦ специфікація завдань і цілей;

- ✦ розробка моделі соціально-економічного розвитку регіону;
- ✦ створення інформаційної системи підтримки;
- ✦ впровадження нового проекту розвитку регіону.

Для забезпечення згаданих функціональних можливостей, пропонується створення інформаційної системи, як основи систему моніторингу, яка складається з:

- ✦ інструментального комплексу для створення динамічних інтелектуальних систем в управлінні і моделюванні регіональним розвитком;
- ✦ створеного на базі інтелектуальної системи інструментального багатофункціонального комплексу для проведення моніторингу.

**С**кладність взаємозв'язку економіки й соціальної сфери полягає в тому, що кожна з них відносно самостійна й розвивається згідно своїх власних законів. Однак соціальна сфера, виражаючи життєдіяльність у цілісних показниках, що характеризують загалом буття людини, пронизує всі інші сфери життя суспільства. У той же час обов'язковою умовою її розвитку є повноцінне функціонування всіх інших сфер, оскільки в них продукуються матеріальні, духовні ресурси і цінності, реалізуються функції політичного управління суспільством і т. п. Стосовно інших сфер суспільства соціальна сфера виступає як фактор зміцнення і підтримки стабільності соціальних відносин і процесів, їх відносної рівноваги, збереження цілісності всієї суспільної системи. Соціальний розвиток регіону, безсумнівно, є результатом стабільного економічного розвитку, але в той же час економіка повинна постійно розвиватися, тим самим сприяючи загалом стабільному розвитку соціально-економічної сфери. Саме здатність суспільства постійно підтримувати свій стабільний соціальний і економічний розвиток створює стабільність. Сутність соціально-економічної стабільності регіону визначається стійкою здатністю економіки регіону до простого й розширеного відтворення при динамічній рівновазі між ростом валового регіонального продукту, внутрішньою гармонією природи і соціального середовища. У сучасних умовах для забезпечення соціально-економічної стабільності в регіоні необхідний діючий і ефективний моніторинг, який покликаний: а) виявляти виникаючі відхилення від програм розвитку, інвестиційних проектів, планів; б) здійснювати оцінку відхилень і визначати їхній вплив на соціально-економічні процеси й суб'єкти регіону; в) визначати причини виникнення негативних тенденцій, виявляти ресурси, що з'являються при позитивних відхиленнях; г) встановлювати відповідальних за виниклі відхилення від планових цілей і завдань; д) знаходити діючі шляхи усунення негативних і закріплювати позитивні тенденції.

## ВИСНОВКИ

Система моніторингу є основою комплексної реструктуризації і диверсифікації процесів регіонального розвитку. Основна ідея моніторингу полягає у фундаментальному переосмисленні і радикальному перепро-

ектуванні соціально-економічних процесів регіону для досягнення корінного покращення в основних показниках його розвитку. Створення системи моніторингу соціально-економічного розвитку регіону доцільно проводити в два етапи. I етап – розробка і апробація пробної системи моніторингу на базі одного із суб'єктів регіону, при цьому визначаються всі переваги і недоліки системи. II етап – створення системи моніторингу на базі всіх суб'єктів регіону і забезпечення функціонування загальної системи моніторингу соціально-економічного розвитку на рівні всього регіону. Таким чином, на основі системи соціально-економічного моніторингу можлива реалізація політики узгодження інтересів суб'єктів регіональної системи, що забезпечить її цілісність, збалансованість і здатність до подальшого продуктивного функціонування в рамках прийнятого курсу розвитку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бережная Е. В.** Математические методы моделирования экономических систем / Е. В. Бережная, В. И. Бережной. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
2. **Орлов А. И.** Устойчивость в социально-экономических моделях / А. И. Орлов. – М. : Наука, 1979. – 218 с.
3. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств. – 2-ге вид., доп і перероб. / В. Г. Андрійчук. – К. : ІЗМІХ, 2002. – 624 с.
4. **Кастельс М.** Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
5. Моніторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіону / За наук. ред. Я. О. Побурка. – Львів : НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2006. – 306 с.
6. **Поспелов Д. А.** Ситуационное управление: теория и практика / Д. А. Поспелов. – М. : Наука, 1986.
7. **Злупко С. М.** Дослідження теоретичних і прикладних аспектів сучасної регіональної і соціально-економічної політики держави / Злупко С. М. // Регіональна економіка. – К., 2003. – № 1. – С. 258 – 261.



## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕШКОДИ НА ШЛЯХУ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРУДОРЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНУ

СЕМИКІНА М. В.

доктор економічних наук

ПУСОВІТ М. В.

Кіровоград

Світовий досвід переконливо свідчить, що стан соціально-трудої сфери завжди служить індикатором ефективності соціальних та економічних реформ у будь-якій країні, важливим чинником формування якісного трудоворесурсного забезпечення економіки. Водночас, накопичення суперечностей у соціально-економічному розвитку регіону, соціально-трудої відносинах, може загрожувати соціальними конфліктами, уповільненням розвитку суспільства, економіки, гальмувати підвищення якості трудоворесурсного забезпечення, зумовлювати його деградацією. Формування трудоворесурсного потенціалу регіонів України відбувається у несприятливих соціально-економічних умовах, це загрожуює якості людського капіталу, добробуту населення, соціальної безпеці. Своєчасна діагностика та регулювання розвитку соціально-трудої сфери, активне запровадження соціального діалогу в інтересах вирішення існуючих проблем трудового життя має відрізнити цивілізовану країну із соціально орієнтованою державною політикою, урядом, який користується довірою.

Багатопланова проблема розвитку соціально-трудої сфери регіону є предметом вивчення багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників. Вагомий внесок у розвиток наукових уявлень про формування гармонічних соціально-трудої відносин належить працям А. Сміта, Е. Мейо, Г. Емерсона, Ф. Тейлора, А. Маслоу, Ф. Герцберга та багатьох інших дослідників минулого і сучасності. В Україні ці питання в контексті формування якісного людського потенціалу регіонів різноаспектно досліджували В. П. Антонюк, С. І. Бандур, І. Ф. Гнибіденко, О. А. Грішнова, Т. А. Заяць, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, Л. С. Лісогор, О. Ф. Новікова, В. М. Новіков, В. В. Онікієнко, І. А. Петрова, У. Я. Садова, Л. К. Семів, Л. В. Шаульська та ін. Водночас, неефективність наявних механізмів регулювання соціально-трудої відносин в Україні, втрата керованості їх розвитком, негативно позначається на якості трудоворесурсного забезпечення регіонів, зумовлює нагальну потребу у продовженні досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження соціально-економічних перешкод на шляху підвищення якості трудоворесурсного забезпечення регіону на прикладі Кіровоградської області.

Реформи, орієнтовані суто на економічну парадигму, без урахування соціальних цінностей, стають

перешкодою економічного зростання та інноваційного розвитку, негативно позначаються на стані соціально-трудої сфери, якості трудового потенціалу. Приклад України, на жаль, це яскраво ілюструє. Прорахунки у політиці реформ зумовили знецінення висококваліфікованої праці, поширення бідності, масову втрату соціального оптимізму. Водночас, багатьма урядами країн світу та широким загалом науковців нині визнано, що забезпечення стійкого економічного зростання є досяжним лише на засадах якісного людського розвитку, гармонізації соціально-трудої відносин [1, 2]. Саме це створює підґрунтя для соціально-економічного прогресу та загального процвітання держави, її населення.

За даними Звітів ПРООН, у 1993 р. Україна посідала 45 місце у світі за індексом людського розвитку (ІЛР), що інтегрально враховує валовий національний дохід у розрахунку на особу населення, доступ до освіти, можливості прожити довге і здорове життя. Отже, Україна була віднесена до країн з високим рівнем людського розвитку. Проте за останні 17 років рейтинг нашої держави суттєво погіршився в результаті недооцінки соціальних пріоритетів у політиці реформ: у 2010 р. Україна змістилася на 69 місце серед 169 країн і територій.

На Кіровоградщині упродовж останніх 20 років розвиток соціально-трудої сфери відбувається у несприятливих соціально-економічних умовах. Економічні зрушення, які останніми роками мали місце у розвитку області, дуже повільно, недостатньо і обмежено позначаються на добробуті населення, стані соціального та демографічного розвитку регіону, якості трудового потенціалу.

Аналіз даних статистичного бюлетеню «Регіональний людський розвиток» за період 1999 – 2010 рр. доводить, що Кіровоградщина порівняно з іншими областями України погіршила рейтингові позиції за низкою найважливіших показників регіонального людського розвитку, зокрема:

- ✦ за загальним індексом регіонального людського розвитку Кіровоградська область змістилася у рейтингу областей з 23-го місця на 26-е місце (отже, в області, порівняно з іншими регіонами, стали гіршими умови щодо можливостей забезпечити доступ до знань, матеріальний добробут, прожити довге та здорове життя);
- ✦ за демографічним розвитком – з 21-го на 27-ме місце (причинами є низький рівень середньої тривалості життя, високі коефіцієнти смертності немовлят та перинатальної смертності, а також незадовільні регіональні результати міграційного руху як результат загальної непривабливості робочих місць, доходів, умов проживання в регіоні);

- ✦ за матеріальним добробутом (охоплює показники середньої заробітної плати, середньої пенсії, купівельної спроможності доходів, рівня і глибини бідності та ін.) – з 14-го на 22-е місце (хоча останніми роками відбулися позитивні зрушення, адже у 2006 р. це було 26-те місце);
- ✦ за рівнем освіти (характеризує охоплення дітей дошкільними закладами, усіма видами освіти, чисельність студентів, середню тривалість навчання, частку осіб із вищою освітою) – з 11-го на 17-те;
- ✦ за станом охорони здоров'я (відображає доступність якісних медичних послуг, зусилля відповідних структур щодо попередження захворювань, у т. ч. і шляхом охорони праці) – з 11-го на 21-е;
- ✦ за станом соціального середовища (відображає ступінь соціальної безпеки, соціально-психологічний клімат, у т. ч. коефіцієнт злочинності, ризики так званих «соціальних хвороб» – активного туберкульозу, алкоголізму, наркоманії, токсикоманії, розладів психіки, питому вагу безробітних, які не мають роботи більше 1 року, частку народжених поза шлюбом, заборгованість по виплаті заробітної плати у розрахунку на 1 працівника та ін.) – Кіровоградська область змістилася у рейтингу з 25-го на 26-е місце.

Особливої уваги соціальних партнерів потребують такі тривожні тенденції: у 2010 р. Кіровоградській області був притаманний один із наднизьких рівнів інтегрального індексу соціального середовища, зафіксовано найбільшу кількість померлих від навмисного самоушкодження (33,3 особи на 100 тис. населення) та найбільшу питому вагу народжених поза шлюбом (33,4%). Це сигналізує про досить гострі проблеми соціальної безпеки, що не може не впливати негативно на соціальне самопочуття населення області і загальний стан соціально-трудових відносин.

У 2010 р. порівняно з показниками 1999 р. дещо покращився рейтинг Кіровоградської області лише за такими показниками регіонального людського розвитку:

- ✦ екологічна ситуація – рейтинг піднявся з 19-го на 16-е місце (зменшення шкідливих викидів, хоча залишається високою питома вага скинутої неочищеної води у загальному її обсязі);
- ✦ умови проживання населення – рейтинг області підвищився з 18-го на 16-те місце (вплинули забезпеченість житла газом, центральним опаленням, телефонами, кількість лікарняних ліжок);
- ✦ фінансування людського розвитку – область перемістилася з 25-го на 16-е місце (цей показник інтегрально охоплює видатки місцевих бюджетів на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист (на 1 особу), трансферти Державного бюджету, їх співвідношення з соціальними витратами місцевих бюджетів);
- ✦ розвиток ринку праці – з 10-го на 8-е місце [4, с. 24].

Однак за результатами загальної рейтингової оцінки людського розвитку у 2010 р., здійсненої Державною службою статистики України, Кіровоградську область віднесено до регіонів-аутсайдерів, оскільки область вперше за всі роки спостережень опинилась на передостанньому місці в рейтингу завдяки наднизьким показникам демографічного розвитку, соціального середовища, матеріального добробуту та охорони здоров'я. Порівняно з попереднім, 2009 р. відбулося погіршення показників практично за всіма складовими індексу людського розвитку [4, с. 20]. Регіональному ринку праці притаманні зниження попиту на працю, зростання прихованого безробіття, тіньової зайнятості, дефіцит робочих місць з гідними умовами та оплатою праці.

Станом на 01.01.2011 р. сума боргу із зарплати в середньому на одного штатного працівника Кіровоградської області становила 4359 грн, що на майже на 25% перевищує середньоукраїнський показник (3493 грн). Аналіз співвідношення суми заборгованості з виплати заробітної плати та фонду оплати праці за регіонами України (на 1 січня 2011 р.) засвідчує, що найбільшою по відношенню до фонду зарплати є частка такого боргу у Кіровоградській області – 13,8% (рис. 1). Іншими словами, саме Кіровоградській області найбільшою мірою притаманна така крайня форма соціальної несправедливості, якою є заборгованість із виплати заробітної плати. Наявність боргу із зарплат не дозволяє багатьом сім'ям працюючих якісно харчуватись, отримувати якісну освіту, займатись саморозвитком.

Зауважимо, що гострота проблем у сфері оплати праці є неоднаковою як в межах окремих територій області, так і за різними видами економічної діяльності, що пов'язано, передусім, з відмінностями у доходах (їх ілюструє рис. 2).

Середньомісячна заробітна плата в області є нижчою, ніж в середньому по Україні. Так, у 2009 р. вона становила 1537 грн, тобто на 19% менше середньоукраїнського показника. У 2010 р. відбулося зростання офіційної заробітної плати в області до 1815 грн, проте так само залишилося її відставання у розмірі 19% від аналогічного показника на рівні України (2239 грн).

На рис. 3 наведено ранжування міст і районів Кіровоградської області за розмірами середньомісячної заробітної плати та порівняння її із аналогічним показником на рівні області та України за даними 2010 р. Серед міст області лідером по середній заробітній платі є Знам'янка, серед районів – Маловисківський район.

Можна побачити, що диференціація середньомісячної заробітної плати працівників по містах та районах Кіровоградської області є дуже великою [6, с. 372]. Розбіжність у розмірах офіційного отриманого середнього заробітку досягає в області 73%, або 1026 грн. Найнижчу зарплату отримують в Устинівському, Онуфрієвському, Новгородківському, Бобринецькому районах, яка нижче середньої по області – на 20 – 23%, середньої по Україні – майже на 40%. Відставання міст Світловодська, Олександрії від Кіровограда за показником оплати праці становить, відповідно, 16 і 20%. У свою чергу, середня зарплата в обласному центрі відстає від Знам'янки, міста залізничників, на 21,2%.

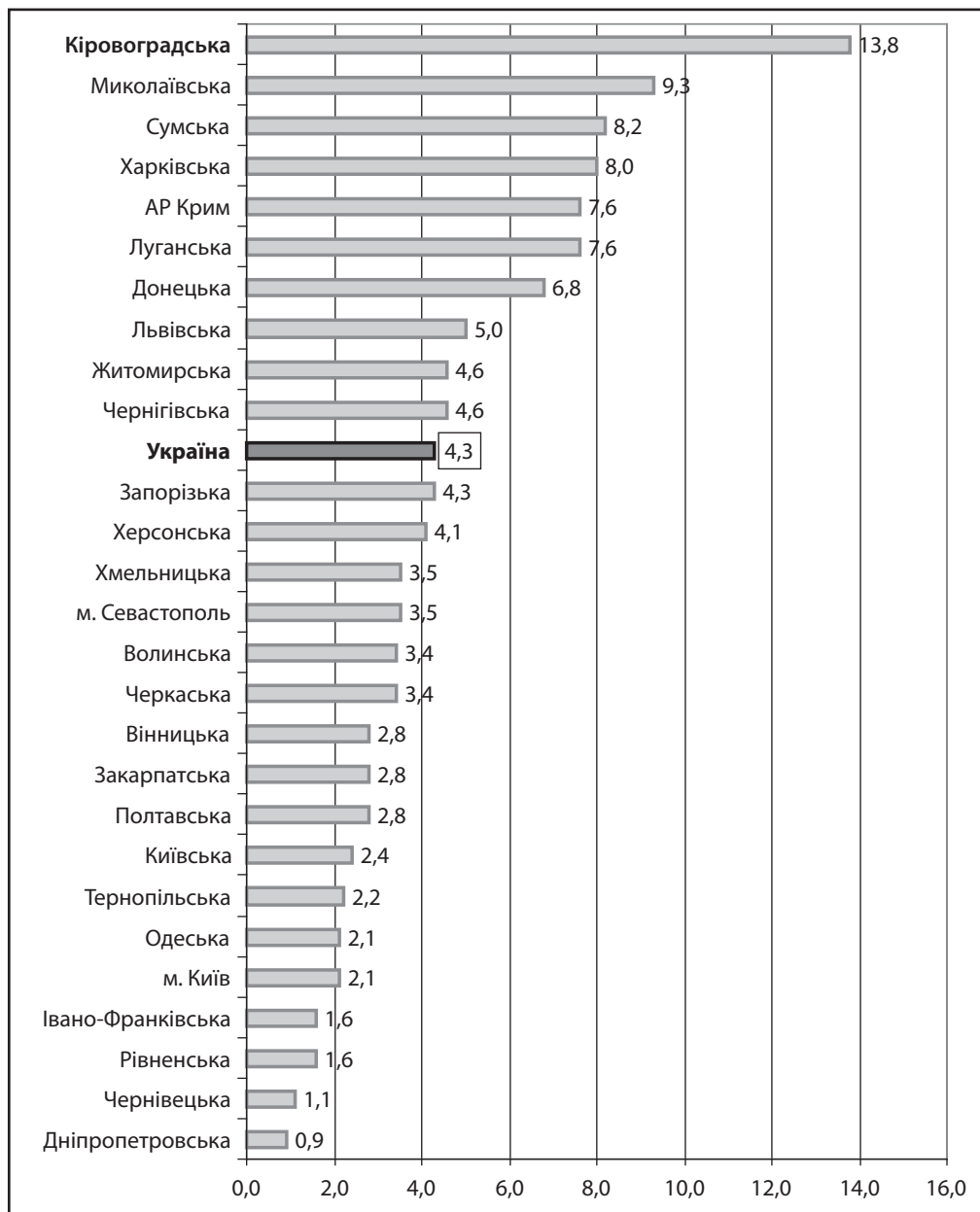


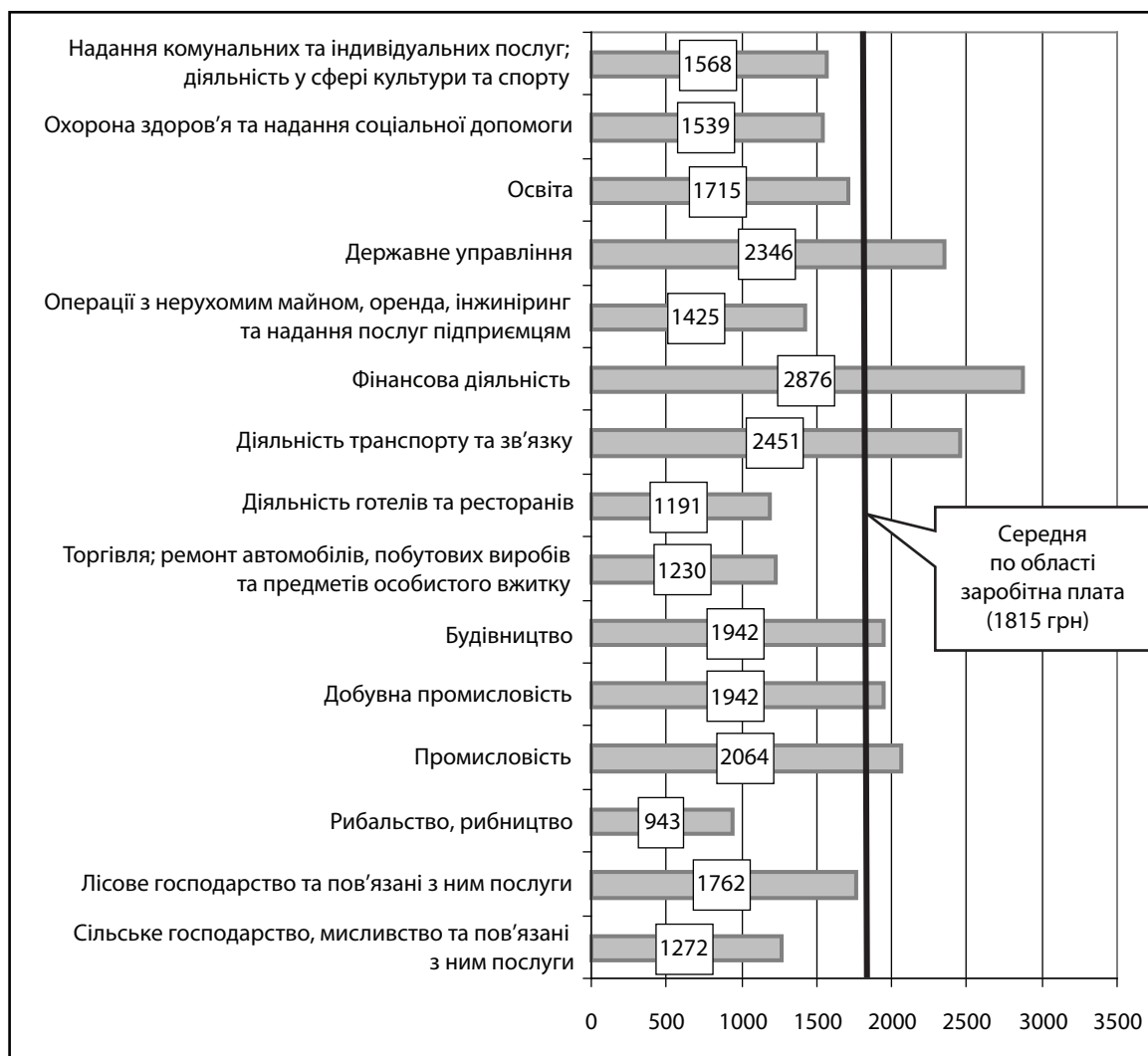
Рис. 1. Співвідношення суми заборгованості з виплати заробітної плати та фонду оплати праці за регіонами України (на 1 січня 2011 р.)

Побудовано за джерелом [5, с. 257].

Поширене явище бідності не тільки посилює соціальну напругу в регіоні, а й супроводжується небезпекою низки моральних і соціальних втрат. Низькі трудові доходи більшості працюючих, неможливість сумлінною працею досягти бажаних стандартів життя руйнують вікове ставлення до чесної праці як до цінності. Для осіб, які не можуть знайти підходящої роботи, часто більш прийнятною стає вимушена трудова міграція в інші регіони, праця у неформальному секторі економіки, особливо у сільському господарстві, рибальстві, лісовому господарстві, мисливстві, сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів, готелів і ресторанів, побутових послуг, будівництві, не зважаючи на відсутність мінімальних соціальних гарантій. Серед працюючих без трудових книжок опиняються колишні працівники освіти, охорони здоров'я, сільського господарства, ін-

женери, висококваліфіковані робітники, які не знайшли іншого способу для виживання своєї сім'ї, ніж тіньова зайнятість. Усі ці негативні явища стають перешкодами на шляху формування, розвитку та підвищення якості трудових ресурсів регіону.

У зв'язку з тим, що в Кіровоградській області гостро не вистачає робочих місць з гідною оплатою праці, у структурі доходів населення помітно зросла роль соціальної допомоги (у т. ч. пенсій), частка якої (42,9%) опинилась значно більшою, ніж частка заробітної плати (34,3%) (рис. 4). Таке явище змушує багатьох працюючих ставити під сумнів значення зайнятості в офіційному секторі економіки і навіть роль праці як головного джерела доходу для працездатних осіб, адже умовою виживання для багатьох стає соціальна допомога.



**Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата працівників Кіровоградської області за видами економічної діяльності у 2010 р.**

Побудовано за джерелом [6, с. 372].

Таке явище змушує багатьох працюючих ставити під сумнів значення зайнятості в офіційному секторі економіки і навіть роль праці як головного джерела доходу для працездатних осіб, адже умовою виживання для багатьох стає соціальна допомога. Ситуацію, коли в доходах все більшу роль грає соціальна допомога, а не дохід від праці, не можна вважати нормальною в регіоні, який прагне до економічних зрушень та впровадження моделі інноваційного розвитку. Без її подолання неможливо розраховувати на піднесення конкурентних позицій регіону, цивілізований розвиток економіки, підвищення якості трудових ресурсів.

## ВИСНОВКИ

Наявність гострих протиріч у сфері соціально-трудових відносин засвідчує нестачу зрілої соціальної відповідальності соціальних партнерів за стан соціально-економічного розвитку України та її регіонів зокрема. На прикладі наведених результатів аналізу, що стосуються Кіровоградської області, зрозуміло, що наслідком деформацій у сфері доходів, зайнятості стає недовикористання трудового потенціалу населення області, деграда-

ція незатребуваних знань і професійних якостей, руйнація мотивів до ефективної праці (особливо у сільській місцевості), що, врешті решт, перешкоджає розвитку економіки регіону загалом, не говорячи про перспективи покращення якості трудових ресурсів. Зміна ситуації на краще потребує активного соціального діалогу, спільних заходів з боку представників влади, бізнесу та профспілок у регулюванні доходів, зайнятості, забезпеченні реальної соціальної захищеності. Без цього не варто розраховувати на стійке економічне зростання регіону та інноваційні зрушення в інтересах підвищення якості трудових ресурсів регіону. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Лібанова Е. М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XXI століття / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1. – С. 9 – 22.
2. Колот А. М. Еволюція ролі держави та інструментарію її впливу на розвиток соціально-трудової сфери / А. М. Колот // Соціально-трудові відносини: теорія і практика: зб. наук. праць. / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту, ДВНЗ «КНЕУ ім. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2011. – № 1. – С. 5 – 13.



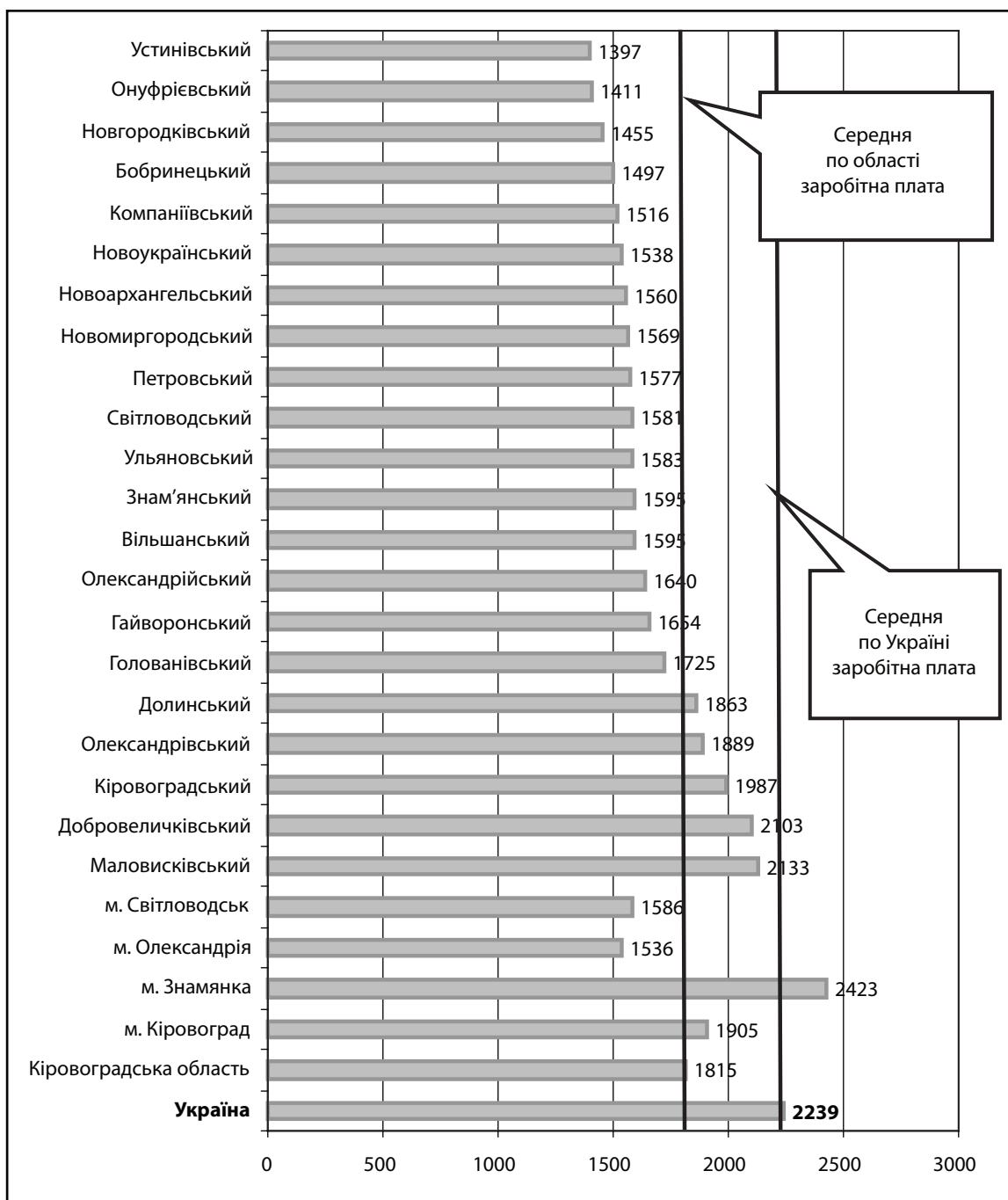


Рис. 3. Середньомісячна заробітна плата працівників по містах та районах Кіровоградської області у 2010 р. (грн)  
Побудовано за джерелом [6, с. 372].

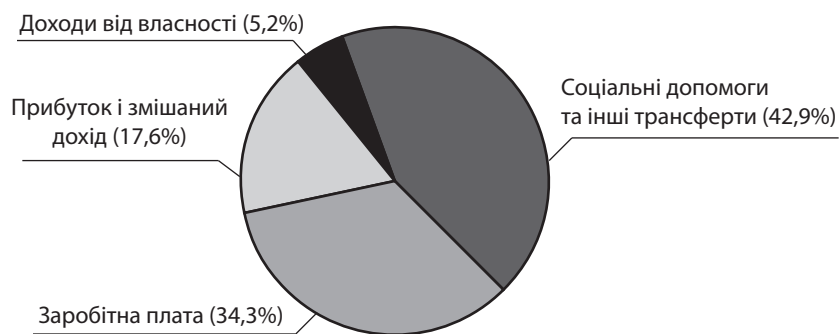


Рис. 4. Структура доходів населення Кіровоградської обл. у 2010 р.  
Побудовано за джерелом [6, с. 370].

3. Соціально-трудові відносини: проблеми гармонізації: [колективна монографія] / М. В. Семикіна, З. В. Смутчак, С.Р. Пасєка та ін. / За ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград: «КОД», 2012. – 300 с.

4. Регіональний людський розвиток : Статистичний бюлетень. Державний комітет статистики України. – Київ, 2010.– 43 с.

5. Праця України 2010 : стат. збірн. – К.: Держ. служба статистики України, 2011. – 324 с.

6. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2010 рік / За ред. Л. Б. Дівель ; Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2011. – С. 372.

## ВИЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РІВНЯ РОЗВИТКУ ЗА СЕКТОРАМИ ЕКОНОМІКИ

ГРИНЕВИЧ Л. В.

кандидат економічних наук

ЗІРКО О. В.

Харків

При формуванні механізму управління економікою держави необхідно враховувати особливості розвитку процесів, які відбуваються на регіональному рівні. Це пов'язано з тим, що економіка України має регіональні особливості функціонування та розвитку. Для регулювання цих процесів необхідним є цілеспрямований вплив на соціально-економічну діяльність певних схожих за сферами діяльності та рівнем розвитку груп регіонів. У зв'язку з тим, що ринкова система саморегулювання не спроможна забезпечити максимальну ефективність функціонування економіки таким чином, щоб задовольнити потреби усіх суб'єктів господарювання, необхідним є втручання державних органів управління та розробка ними програм регулювання процесів, що відбуваються на регіональних ринках з урахуванням особливостей розвитку окремих схожих між собою груп регіонів.

Метою статті є аналіз рівня розвитку регіонів за секторами економіки для подальшого формування механізму управління економікою держави.

Для визначення схожих між собою груп регіонів пропонується використовувати метод кластерного аналізу. Він дозволяє виявляти внутрішню структуру розподілу багатовимірних об'єктів за сукупністю показників та складати однорідні вибірки об'єктів. На відміну від групування метою кластерного аналізу є знаходження природного розшарування об'єктів [1, с. 70 – 71]. Перевагою кластерного аналізу є те, що він дозволяє групувати об'єкти не по одному параметру, а по цілому набору ознак. Крім того, кластерний аналіз, на відміну від більшості математико-статистичних методів, не накладає ніяких обмежень на вид розглянутих об'єктів і дозволяє розглядати безліч практично довільно взятих вихідних даних [2, с. 32].

Завдання кластерного аналізу полягає в тому, щоб на підставі даних, що знаходяться в множині  $X$ , розбити множину об'єктів  $X_i$  на  $m$  ( $m$  – ціле) кластерів (підмно-

жин)  $Q_1, Q_2, \dots, Q_m$  так, щоб кожний об'єкт  $X_j$  належав одній і тільки одній підмножині розбивки (кластера  $Q_l$ ) та щоб об'єкти, що належать одному й тому ж кластеру, були подібними, а об'єкти, що належать різним кластерам, – різнорідними [2, с. 32 – 33]. Однорідність сукупності задається правилом обчислення певної метрики, що характеризує ступінь подібності (схожості)  $j$ -ї та  $k$ -ї одиниць сукупності. Такою метрикою може бути відстань між ними  $c_{jk}$  або коефіцієнт подібності  $r_{jk}$ . Близькі, схожі за вибраними метриками одиниці вважаються належними до одного типу, однорідними. Вибір метрики є вузловим моментом кластерного аналізу, від якого залежить кінцевий варіант поділу сукупності на класи [3, с. 42]. Методом групування регіонів України було обрано ітеративний метод групування. Ітераційна процедура оперує безпосередньо первинними даними та передбачає формування кластерів одного рангу, ієрархічно не підпорядкованих [3, с. 48].

Показниками, що визначатимуть рівень розвитку регіонів, було обрано валову додану вартість (ВДВ) за видами економічної діяльності 2008 та 2009 рр. за регіонами. Як інструмент для розрахунків використано інтегровану систему статистичного аналізу та обробки даних STATISTICA. Відповідно до класифікатора видів економічної діяльності ВДВ було сгруповано за основними секторами економіки: сільське господарство, промисловість та надання послуг. Для збереження однорідності сукупності регіонів аналізу підлягали 24 області та Автономна Республіка Крим без міст Київ та Севастополь. З метою об'єднання регіонів у групи відповідно до виділених секторів економіки методом кластеризації було обрано метод  $k$ -середніх, який дозволяє обрати кількість кластерів для групування об'єктів. Алгоритм  $k$ -середніх реалізує ідею утворення груп за принципом «найближчого центра». На першому кроці ітераційного процесу здійснюється орієнтовний поділ сукупності на класи і визначаються центри тяжіння (багатовимірні середні) цих класів. На другому кроці визначаються евклідові відстані одиниць сукупності до центрів тяжіння виділених кластерів, і кожна з них відноситься до того кластера, центр тяжіння якого найближчий. На третьому кроці розраховуються нові центри тяжіння кластерів. Кроки 2 і 3 повторюються доти, доки склад кластерів не стабілізується. Ітерації за прин-

ципом *k*-середніх неявно мінімізують внутрішньогрупові дисперсії, забезпечуючи тим самим однорідність сформованих кластерів [3, с. 48].

Кластеризацію було проведено за даними 2008 та 2009 рр. У результаті отримано три групи регіонів, які є схожими за показником ВДВ по виділених секторах економіки. На *рис. 1* представлено середні значення для побудованих кластерів для 2009 р.

Variable	Cluster Means (2009)		
	Cluster No. 1	Cluster No. 2	Cluster No. 3
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство; рибництво_2009	2871,43	3476,00	2433,313
Промисловість_2009	9623,43	38844,00	3582,063
Сфера послуг_2009	24961,29	45809,50	8871,250

**Рис. 1. Середні значення кластерів**

Так, як видно з *рис. 1*, найбільш розвинутим за показником ВДВ за всіма секторами економіки є другий кластер, на другому місці – перший та на останньому – третій.

При аналізі кожного кластера виявилось, що як для 2008 р., так і для 2009 р. зміст кластерів не змінився. За обсягами валової доданої вартості лідерами є Донецька та Дніпропетровська області (другий кластер).

Далі йдуть Автономна Республіка Крим, Запорізька, Київська, Луганська, Львівська, Одеська та Харківська області (перший кластер). До найменш розвинутих належать Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська області (третій кластер).

Необхідно відзначити, що у зв'язку з нерівномірним розподілом продуктивних сил в Україні доцільним є аналіз регіонального розвитку за рівнем ВДВ на душу населення. Цей показник дозволить проаналізувати ефективність виробництва товарів і послуг за регіонами та секторами економіки. Групування регіонів було здійснено за допомогою побудови трьох рівних інтервалів виділеного показника за визначеними секторами економіки за 2008 – 2009 рр. У *табл. 1* представлено групування регіонів за рівнем ВДВ на душу населення за секторами економіки.

Варто зазначити, що у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. показник ВДВ на душу населення знизився в промисловості (з 5,37 до 4,66 тис. грн на 1 особу), а в сільському господарстві та сфері послуг збільшився (з 1,42 до 1,44 тис. грн на 1 особу та з 11,86 до 12,33 тис. грн на 1 особу відповідно).

**Таблиця 1**

**Групування регіонів за рівнем ВДВ на душу населення за секторами економіки**

Сектор економіки	2008 рік	2009 рік
1	2	3
Сільське господарство	Лідери (інтервал групування: 2,10 – 2,82 тис. грн на душу населення): Кіровоградська, Херсонська, Вінницька, Київська, Чернігівська, Черкаська	Лідери (інтервал групування: 1,94 – 2,55 тис. грн на душу населення): Кіровоградська, Полтавська, Херсонська, Черкаська, Київська, Вінницька, Чернігівська, Миколаївська, Тернопільська
	2 (інтервал групування: 1,38 – 2,09 тис. грн на душу населення): Миколаївська, Хмельницька, Полтавська, Житомирська, Рівненська, Тернопільська, Сумська, Волинська, Чернівецька	2 (інтервал групування: 1,33 – 1,93 тис. грн на душу населення): Хмельницька, Рівненська, Житомирська, Сумська, Волинська, Чернівецька, Запорізька, Закарпатська
	3 (інтервал групування: до 1,37 тис. грн на душу населення): Запорізька, Закарпатська, Автономна Республіка Крим, Одеська, Львівська, Івано-Франківська, Дніпропетровська, Харківська, Луганська, Донецька	3 (інтервал групування: до 1,32 тис. грн на душу населення): Івано-Франківська, Автономна Республіка Крим, Львівська, Одеська, Харківська, Дніпропетровська, Луганська, Донецька
Промисловість	1 (інтервал групування: 9,13 – 13,0 тис. грн на душу населення): Дніпропетровська, Донецька	1 (інтервал групування: 7,46 – 10,61 тис. грн на душу населення): Дніпропетровська, Донецька, Полтавська
	2 (інтервал групування: 5,24 – 9,12 тис. грн на душу населення): Запорізька, Полтавська, Луганська	2 (інтервал групування: 4,30 – 7,45 тис. грн на душу населення): Запорізька, Луганська, Харківська
	3 (інтервал групування: до 5,23 тис. грн на душу населення): Сумська, Харківська, Київська, Черкаська, Миколаївська, Івано-Франківська, Одеська, Рівненська, Чернігівська, Севастополь, Кіровоградська, Львівська, Житомирська, Хмельницька, Вінницька, Автономна Республіка Крим, Закарпатська, Волинська, Херсонська, Тернопільська, Чернівецька	3 (інтервал групування: до 4,29 тис. грн на душу населення): Сумська, Київська, Миколаївська, Черкаська, Одеська, Чернігівська, Івано-Франківська, Рівненська, Кіровоградська, Львівська, Хмельницька, Житомирська, Вінницька, Автономна Республіка Крим, Херсонська, Волинська, Тернопільська, Закарпатська, Чернівецька



1	2	3
Сфера послуг	1 (інтервал: 11,23 – 13,97 тис. грн на душу населення): Харківська, Одеська, Дніпропетровська, Київська	1 (інтервал: 12,22 – 15,17 тис. грн на душу населення): Одеська, Харківська, Київська, Дніпропетровська
	2 (інтервал: 8,49 – 11,22 тис. грн на душу населення): Донецька, Запорізька, Автономна Республіка Крим, Миколаївська, Львівська	2 (інтервал: 9,27 – 12,21 тис. грн на душу населення): Донецька, Миколаївська, Автономна Республіка Крим, Запорізька, Львівська
	3 (до 8,48 тис. грн на душу населення): Полтавська, Волинська, Черкаська, Чернігівська, Кіровоградська, Івано-Франківська, Херсонська, Луганська, Хмельницька, Чернівецька, Закарпатська, Вінницька, Житомирська, Рівненська, Сумська, Тернопільська	3 (до 9,26 тис. грн на душу населення): Полтавська, Волинська, Черкаська, Кіровоградська, Івано-Франківська, Чернігівська, Херсонська, Сумська, Закарпатська, Вінницька, Хмельницька, Житомирська, Рівненська, Луганська, Чернівецька, Тернопільська

Аналіз табл. 1 дозволив зробити висновки, що:

1) лідерами за показником ВДВ на душу населення в секторі «Сільське господарство» є Кіровоградська, Херсонська, Вінницька, Черкаська, Київська та Чернігівська області. У 2009 р. покращили свої позиції в цій сфері Запорізька, Закарпатська, Полтавська, Миколаївська та Тернопільська області. Найнижчі значення досліджуваного показника в сфері сільського господарства як у 2008 р., так і в 2009 р. мають Івано-Франківська, Автономна Республіка Крим, Львівська, Одеська, Харківська, Дніпропетровська, Луганська та Донецька області; інші регіони потрапили у другу групу з середнім значенням досліджуваного показника;

2) лідерами в промисловому виробництві є Дніпропетровська та Донецька області. У 2009 р. до цих регіонів приєдналася Полтавська область. На межі цієї групи знаходиться Запорізький регіон, далі з невеликим відривом йде Луганський регіон. У 2009 р. до другої групи входить Харківська область, однак її можна включити до третьої групи через невелику різницю у значеннях з розмірами ВДВ на душу населення регіонів третьої групи і відносно більшу з регіонами другої групи. Таким чином, промисловими регіонами будемо вважати Дніпропетровську, Донецьку, Полтавську, Запорізьку та Луганську області.

3) протягом 2008 – 2009 рр. найвищі значення досліджуваного показника спостерігаються в Одеській,

Харківській, Київській та Дніпропетровській області. До другої групи також на протязі 2008 – 2009 рр. входили однакові регіони: Донецький, Миколаївський, Автономна Республіка Крим, Запорізький та Львівський. В останню групу увійшли всі інші регіони. Такий розподіл регіонів свідчить про стабільні позиції кожного з регіонів в секторі «Сфера послуг».

Таким чином, групування за показником ВДВ на душу населення дозволило виділити відносно стабільні групи регіонів за рівнем розвитку. У подальшому це дозволить формувати більш ефективну регіональну політику розвитку відповідно до пріоритетних галузей господарства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Єгоршин О. О.** Методи багатовимірного статистичного аналізу : Навч. посібник / О. О. Єгоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пономаренко. – К. : ІЗМН, 1998. – 208 с.
2. **Близоруков М. Г.** Количественные методы анализа многомерных величин / Близоруков М. Г. – Урало-Сибирский институт бизнеса; Издательство АМБ, 2006. – 68 с.
3. **Єріна А. М.** Статистичне моделювання та прогнозування : Навч. посібник / Єріна А. М. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ

ГРУЗД М. В.

кандидат економічних наук

Харків

**К**омплексний аналіз та оцінка умов і результатів діяльності транскордонних регіонів є необхідним етапом формування та реалізації стратегії інтеграції України. При цьому вибір напрямів формування та нарощення потенціалу транскордонного регіону залежить від кількісного визначення сукупності узагальнених компонент аналітичного дослідження динаміки та тенденцій покращення потенціалу євро регіону. Тому виявлення закономірностей оцінки інтеграційного потенціалу регіону дає змогу визначити рівень інтеграційних процесів і створити передумови для обґрунтованості програм транскордонного розвитку. Ефективність транскордонного співробітництва характеризує стан реалізації інтеграційного потенціалу регіону. Стабільна динаміка розвитку та конкурентоспроможність регіонів, де ефективно реалізуються програми транскордонного співробітництва, сприяє збільшенню залучених іноземних інвестицій до соціально-економічної системи.

Теоретичним і практичним обґрунтуванням проблем інтеграції та транскордонного співробітництва займається велика кількість дослідників. Але комплексному аналізу показників інтеграційного потенціалу транскордонного регіону приділено мало уваги, детально розглянуто лише окремі його складові. Оцінкою стану ефективності діяльності транскордонного регіону займаються такі вчені: А. Балян, З. Герасимчук, Н. Мікула, О. Лютак, Т. Терещенко, Р. Федан.

Метою статті є детальний розгляд методичних підходів до оцінки та аналізу інтеграційного потенціалу транскордонного регіону в розрізі кожної складової для групування показників визначення рівня інтеграції.

Комплексний аналіз та оцінку інтеграційного потенціалу транскордонного регіону необхідно проводити у такій послідовності: по-перше, необхідно вибрати мету, об'єкт та напрями аналізу та оцінки інтеграційного потенціалу транскордонного регіону; наступним кроком необхідно здійснити вибір методів аналізу; третій етап – аналіз та оцінка складових інтеграційного потенціалу; завершальним етапом є здійснення комплексної оцінки інтеграційного потенціалу та тенденцій його покращення.

Для того, щоб об'єктивно оцінити рівень інтеграційного потенціалу транскордонного регіону, необхідно його розглядати в динаміці та за умов нарощування.

До складових інтеграційного потенціалу транскордонного регіону відносять: інвестиційну та інноваційну складову, підприємницький потенціал, соціально-культурну складову, інфраструктурну та екологічну складову.

Природно-ресурсний потенціал регіону визначається сукупністю всіх видів природних ресурсів певної території, які можна використати. Вартісна оцінка природних ресурсів не викликає заперечень, проте в питаннях методології їх оцінки є розбіжності.

У ринковій економіці вартісна оцінка запасів природних ресурсів визначається величиною ренти, яку вони можуть забезпечити у разі використання. Величина ренти залежить від ціни на продукцію, що одержують при експлуатації природних ресурсів, продуктивності цих ресурсів і попиту на ресурс [1, с. 105].

**П**риродно-ресурсний потенціал тісно пов'язаний з екологічною складовою, яка передбачає співпрацю у сфері охорони навколишнього середовища, вирішення екологічних проблем і здійснення спільних проектів ефективного використання ресурсів.

Екологічна складова обумовлена двома факторами: наявністю природних ресурсів та антропогенним впливом людини на навколишнє середовище [2, 3, 4, 5]. При розгляді даної складової необхідно враховувати: показники захисту навколишнього середовища, кількість спільних проектів по ефективному використанню ресурсів, спільний контроль за використанням шкідливих речовин, утворення спільних аварійних бригад і підрозділів техніки, ефективність гуманітарної допомоги та управління промисловими відходами.

До показників аналізу інтеграційного потенціалу за даною складовою віднесено такі: питома вага транскордонних програм, пов'язаних зі спільним вирішенням проблем забруднення навколишнього середовища, до загальної їх кількості в регіоні; питома вага викидів шкідливих речовин у рамках транскордонного регіону до загальної кількості викидів у країні; питома вага створених бригад зі спільного вирішення питань ліквідації наслідків екологічних катастроф до загальної чисельності бригад МНС у регіоні [5, с. 72 – 73].

Інвестиційна складова інтеграційного потенціалу пов'язана з державною регіональною політикою транскордонного регіону. Негативно впливає на інвестиційну привабливість регіонів недосконалість нормативно-правова база та відсутність самостійності в діях регіональних фінансових інституцій.

Необхідними умовами довгострокового співробітництва та оптимального використання можливостей регіону в інвестиційній сфері є законодавство, що повинно відповідати європейським стандартам та стабільна політична ситуація в країні.

Для врахування інвестиційних можливостей регіону П. Беленький, О. Другов, В. Шевченко-Марсель [6] пропонують використовувати показники, що впливають на інвестиційну діяльність: обсяг і темп зростання іноземних інвестицій, динаміка рефінансування при-

бутку у діяльності регіону, обсяг виробленої та реалізованої інвестиційної продукції за кордон, інвестиційна привабливість транскордонного регіону, динаміка приросту податкових пілг, наданих іноземним інвесторам, питома вага інвестицій області в сусідню державу в загальному обсязі, питома вага інвестицій із сусідніх держав у межах транскордонного регіону, частка іноземних інвестицій, вкладених у розбудову комплексу транскордонного регіону, наявність вільних економічних зон та податкових пілг для іноземних інвесторів.

**К**онцепція інноваційної складової інтеграційного потенціалу транскордонного регіону базується на ефективному спільному використанні суб'єктами господарської діяльності регіону ресурсів з метою забезпечення зростання економіки через налагодження транскордонних ділових контактів [6, с. 246]. Тобто, інноваційна складова сприяє проведенню узгодженої структурної політики розвитку науково-технічного потенціалу країн і вирішенню спільних завдань за допомогою створення технопарків, кластерів, інноваційних центрів та проведення спільних розробок.

Участь регіону в науково-технічному розвитку та здатність застосовувати результати інноваційної діяльності на практиці з метою підвищення ефективності виробництва впливає на рівень означеної складової інтеграційного потенціалу.

Оцінка інноваційної складової інтеграційного потенціалу транскордонного регіону проводиться за такими показниками: кількість спільних досліджень, наявність спільних наукових центрів, частка фінансування розроблених проектів науковцями даного регіону, частка впроваджених спільних проектів, сукупність науково-технічних можливостей, що характеризують рівень розвитку транскордонного регіону.

Для нарощення інтеграційного потенціалу та активізації економічних і культурних відносин регіону необхідно регулювати зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання.

У зв'язку з цим в методиці розрахунку інтеграційного потенціалу нам необхідно спиратися на розвиток міжнародної економічної кооперації, тобто розглядати кількість спільних підприємств, кластерних об'єднань у транскордонному регіоні та їх вплив на нарощення використання інтеграційних можливостей територій [5, с. 64].

Для оцінки підприємницького потенціалу використовують показники [5, 7, 8]: загальний товарообіг суб'єктів транскордонного регіону; динаміка відношення імпорту(експорту) регіону до вартості валового національного продукту; транспортні витрати під час проведення зовнішньоторговельних операцій; динаміка взаємного товарообороту між підприємствами у загальному зовнішньоторговельному обороті; коефіцієнт темпів міжнародного поділу праці; індекс диверсифікації та концентрації; коефіцієнт відносної експортної спеціалізації, економічний ефект від експорту та імпорту; показник валютної ефективності експорту та імпорту; зовнішньоторговельний оборот.

Саме це виступає змістом підприємницького потенціалу. Дієвість даної складової забезпечується таки-

ми умовами: правове регулювання підприємницької діяльності (сприятливе митне та валютне законодавство); розвинута виробнича, соціальна сфера та сфера послуг; наявність кваліфікованих кадрів.

Соціально-культурна складова проявляється в бажанні до співпраці та поглибленні вже існуючих стосунків між людьми що проживають на територіях, які входять до складу євро регіонів. Тобто, тут враховується кількість іноземних громадян, що проживає на території регіону; покращений візовий режим; спільні довгострокові та короткострокові програми з працевлаштування; спільні культурні та спортивні заходи; потоки туристів між територіями регіону та зовнішня міграція.

У літературі пропонується використовувати для оцінки та аналізу соціально-культурної складової [5, 9]: кількість спільних культурних і спортивних заходів; кількість поселень; частка іноземців, що постійно проживають в регіоні до загальної кількості населення регіону, кількість сімей, утворених громадянами сусідніх країн, відсоток іноземців від загальної робочої сили регіону.

**Д**ля активізації інтеграційних процесів необхідно використання інтеграційного потенціалу транскордонного регіону в реалізації намірів держави, спрямованих на спільний розвиток прикордоння, реалізацію програм інтеграції та наближення території у транскордонного регіоні. Для реалізації означеного необхідно врахувати інфраструктурну складову, що полягає у створенні нормативно-правового та адміністративно-територіального інституційного середовища.

Концепція соціально-економічного розвитку транскордонного регіону повинна враховувати сильні та слабкі сторони транскордонного регіону, стратегії розвитку суміжних регіонів сусідніх держав [10, 11].

Для оцінки інфраструктурної складової інтеграційного потенціалу необхідно визначити: рівень розвитку прикордонної інфраструктури; наявність транспортних коридорів і рівень їх завантаженості; юридично-документальне забезпечення транскордонного співробітництва; характер взаємодії місцевих органів влади з міжнародними організаціями та кількість укладених договорів про спільну діяльність.

Перелічені показники за складовими дають можливість провести покомпонентну та загальну оцінку інтеграційного потенціалу.

Розглянемо методики, що дають можливість оцінити інтеграційний потенціал як прикордонних, так і внутрішніх регіонів країни.

Наявний рівень співробітництва визначають за допомогою розрахунку інтеграційного потенціалу транскордонного регіону:

$$ИП_{ТРК} = \sum_{i=1}^n СП_i, \quad (1)$$

де  $СП$  – величина  $i$ -ї складової інтеграційного потенціалу транскордонного регіону;  $n$  – кількість складових інтеграційного потенціалу.

Комплексну оцінку інтеграційного потенціалу транскордонного регіону можна також провести, використовуючи формулу [5, 12]:

$$ПП_{ТРК} = \sum_{j=1}^n T_{ij}, \quad (2)$$

де  $T_{ij}$  – часткові складові інтеграційного потенціалу транскордонного регіону ( $i = 1 \dots m$ ).

Для оцінки кожної складової інтеграційного потенціалу використовують формулу (2):

$$T_{ij} = \frac{1}{t} \sum_{i=1}^l k_{pi} \cdot S_{ij}, \quad (3)$$

де  $S_{ij}$  – показники аналізу складової інтеграційного потенціалу;  $k_{pi}$  – ваговий коефіцієнт впливу показника на складову потенціалу;  $t$  – кількість показників, що характеризують складову інтеграційного потенціалу.

**Р**озрахунок вагомості кожної складової інтеграційного потенціалу в загальній структурі здійснюється з використанням методу вагових коефіцієнтів. Показники згруповані за напрямками реалізації транскордонного співробітництва.

У теорії та практиці світової економіки поки не розроблено єдиних міжнародних стандартів для оцінки інтегрального потенціалу транскордонного регіону та відсутня єдність в думках про методичні підходи до оцінки цього потенціалу.

Подальші дослідження формування складових і використання методик оцінки та аналізу інтеграційного потенціалу створить сприятливі передумови для зближення з європейськими країнами на державному та регіональному рівні призведе до взаємовигідної співпраці. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Бульда С. О.** Методичні підходи до оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу регіону / С. О. Бульда // Наукові праці МАУП. – 2011. – Вип. 4(31). – С. 101 – 109.
2. **Герасимчук З. В.** Організаційно-економічний механізм формування та реалізації розвитку регіону : Монографія / З. В. Герасимчук, І. М. Вахович. – Луцьк : ЛДТУ, 2002. – 248 с.
3. **Герасимчук З. В.** Класифікація соціально проблемних регіонів та напрямки формування у них політики сталого розвитку / З. В. Герасимчук // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 77 – 83.
4. **Герасимчук З. В.** Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації : Монографія / З. В. Герасимчук, М. В. Глядіна. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 164 с.
5. **Герасимчук З. В.** Регіональна політика транскордонного співробітництва: механізм формування та реалізації : Монографія / З. В. Герасимчук, О. М. Лютак. – Луцьк : Надстир'я, 2010. – 188 с.
6. **Беленький П. Ю.** Формування транскордонних ринків України. / П. Беленький, В. Шевченко-Марсель, О. Другов. – Львів : Інститут регіональних досліджень, 2003. – 289 с.
7. **Пирожков С.** Проблеми реалізації транзитного потенціалу України у контексті розширення ЄС і формування ЄЕП / С. Пирожков, Д. Прейгер, І. Малярчук // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 4 – 9.
8. **Третяк В. В.** Експортний потенціал регіона при оцінці можливостей регіонального внешнеэконо-

мического развития / В. В. Третяк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12(66). – С. 110 – 117.

9. **Сиденко В. Р.** Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель / В. Р. Сиденко – К. : Фенікс, 2008. – Том 1. – 374 с.

10. **Мікула Н. А.** Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : Монографія / Н. А. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.

11. **Федан Р.** Економіка прикордонних регіонів Польщі і транскордонне співробітництво в сучасних умовах / Р. Федан // Регіональна економіка. – 2000. – № 1. – С. 121 – 127.

12. **Лютак О. М.** Регіональна політика транскордонного співробітництва в умовах реалізації євроінтеграційного курсу України : Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05. – Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2009.



## ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

**ДИМЧЕНКО О. В.**

*кандидат економічних наук*

**ДИМЧЕНКО В. В.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

**А**ктуальність наукового дослідження інформатизації регіональних систем полягає в тому, що якісний прорив у сфері інформаційної техніки, технологій і організації комунікацій створив нову ситуацію не тільки в економіці, але й у житті людей. Це привело до істотних змін у всіх сферах взаємодії фізичних осіб, організацій, суспільних інститутів: змінилися ціннісні орієнтації, відношення до бізнесу, системи управління, мотиви й методи прийняття рішень. Узагальнююче уявлення про ці зміни можна сформулювати коротко в такий спосіб: змінилися економічні умови, економічне мислення й інституційне середовище. Зміна середовища викликає у свою чергу потребу в новому підході до рішення найважливіших життєвих завдань і проблем стійкого розвитку економічних систем на державному й регіональному рівні. Інституціональний підхід вносить в економічний аналіз і механізм управління такі особливості: значущість зовнішніх факторів; пріоритет уваги до інноваційних процесів; орієнтація на корпоративні відносини; системне врахування взаємовпливу факторів різної природи й настроювання на «ринкові правила гри».

Як підкреслює А. П. Косенко, «саме інституціональний підхід (реальна наявність приватних, державних, суспільних, правових, ринкових і інших інститутів) пов'язує між собою інноваційний потенціал, інтелектуальний капітал і інноваційну активність на всіх етапах відтворювального процесу - виробництво, обмін, розподіл, споживання» [1].

Інституціональний підхід до створення й розвитку інформаційних систем регіонального рівня формує погляд на інформацію як на фундаментальний ресурс суспільного розвитку, тому що інформація – це й система знань, і особливий товар у ринковому середовищі, і нова організаційно-економічна культура суспільства, і нове, породжене часом, економічне мислення. Усе більш високі темпи інформатизації суспільства й економіки породжують нову хвилю інноваційного розвитку й впливають на трансформацію інституційних моделей держав і регіонів. Інформація, інформаційні технології, інформатизація переходять із категорії обслуговування економіки в розряд пріоритетного фактора культурного й соціально-культурного розвитку суспільства, а економіка «повинна погоджуватися» зі своєю обслуговуючою роллю.

Первинний, природний елемент інформатизації – сама інформація – украй складний і оригінальний об'єкт, яким цікавиться все людство, кожний індивід особисто й, як реакція на цей запит – інформацією всебічно цікавиться й наука, точніше – сімейство наук. Наука визначила високий категорійний статус інформації (в одному ряду з енергією, часом, простором, процесом пізнання) [2, 3]. Інформація як економічний ресурс проявляє себе у різних напрямках, у тому числі: входить у вартість товарів і послуг (особливо при створенні наукомісткої продукції, систем управління та ін.); формує рівень культури й ціннісні орієнтації в суспільстві; впливає на поведінку суб'єктів у бізнесі, на ринку, у соціумі; обслуговує механізм і технології використання інших ресурсів природи, економіки, суспільного розвитку.

Інша особливість інформації як економічного ресурсу полягає в тому, що в рамки класичної теорії, де є чіткому поділу ресурсів виробництва на предмети праці й засоби праці, поняття інформації не відповідає, тому що воно одночасно є і тим, і іншим, і навіть третім – результатом праці: на чому побудовані основи нового сектора економічної діяльності – інформаційної економіки [4, 5]. Результатом цього сектора економіки є створення специфічного економічного блага у вигляді інформаційних послуг, продуктів, систем, технологій.

**Т**риваючий процес інформатизації ми розглядаємо як нове джерело економічного ресурсу, зі своєю особливою роллю в суспільстві і своїм особливим ринком, що й спричиняє постійну увагу до себе науки, вимагає постійного удосконалення теоретичних і практичних основ функціонування інформаційних систем.

У роботі [5] відзначається, що «існує гостра необхідність у тому, щоб конкретизувати сутність окремих категорій понятійного апарату, а саме: таких як інформаційні ресурси, інформація, інформаційні технології, інформаційне забезпечення, інформаційний ринок та ін.». Автори дають визначення інформатизації із Закону України «Про національну систему інформатизації» [6]: «Загальний зміст поняття «інформатизація» являє собою сукупність взаємозалежних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, виробничих процесів, спрямованих на задоволення потреб суспільства на основі створення, розвитку й застосування систем, мереж, ресурсів, технологій, які використовують сучасну обчислювальну й комунікаційну техніку».

На наш погляд, це визначення одного з базових понять науки про інформацію й інформаційні процеси має два сумнівних аспекти:

Перший – термін «сукупність» різних процесів не відбиває ні змістовну, ні цільову сторони інформатизації;

Другий – «задоволення потреб суспільства на основі ... техніки» – занадто абстрактне судження, з якого випадає сутність, специфіка цих потреб, адже не в одній техніці немає витоків інформаційної енергії. Представляється також більш раціональним і точним говорити не про «задоволення потреб», а про рівень інформаційного розвитку регіону, суспільства, включення інформації в суспільну та економічну культуру, вплив її на розвиток інтелекту.

Тому визначаємо поняття «інформатизація» як процес планомірного й керованого формування в суспільстві і його економічній структурі якісно нового рівня інформаційної культури, побудованої на розширенні мережі комп'ютерних систем, розвитку комунікацій і практичному освоєнні в бізнесі, економіці й суспільстві нових інформаційних технологій і ресурсів для вирішення поточних і стратегічних життєво важливих завдань.

Запропоноване визначення інформатизації надто розгорнуте, але в ньому чітко зафіксовані головні якісні характеристики розглянутого поняття:

1. Вид (клас) явища – керований процес.
2. Ціль інформатизації – формування нового рівня інформаційної культури.
3. Методи й інструментарій – розширення, розвиток, освоєння в суспільстві інформаційних технологій і ресурсів.
4. Стратегічна роль (призначення) – рішення життєво-важливих завдань у сфері економіки, управління, організації суспільства.

Розглядаючи інформатизацію з метою вдосконалення управління на регіональному рівні, варто мати на увазі, що в даний період залишається вкрай гострим і не вивченим реальний рівень інформатизації регіону. Проблема в тому, що чисельність комп'ютерів дає недостатнє уявлення про рівень інформатизації, а наявність локальних інформаційних систем не характеризує ні якість роботи, ні результати, ні рівень інтеграційних зв'язків, ні ефективність взаємодії структурних елементів регіону.

Тому виникають дві проблеми, що вимагають рішення: перша – почати роботу з оцінки рівня інформаційної забезпеченості регіону й ефективності роботи цього комплексу; друга – створити центр управління інформатизацією.

У цілому «Регіональні програми інформатизації» виконуються у 18 областях [2]. Достовірною інформацією про хід виконання відзначених програм автор не володіє, але сама їх наявність може розглядатися як позитивний факт у підтримці процесів інформатизації на регіональному рівні.

Формування на регіональному рівні ефективних моделей різносекторної економіки потребує вивчення не тільки загальних технологій створення інформаційних систем, але й досконалого аналізу стану та перспектив інформатизації в міських підсистемах, зокрема в житлово-комунальному господарстві. Складність ЖКГ та його багатогранні зв'язки з іншими секторами міської економіки роблять цей об'єкт першорядним в сфері інформаційних систем і технологій. Роботу в цьому на-

прямку вже розпочато на водопровідно-каналізаційних, транспортних підприємствах, у системі тепло- та енергозабезпечення і, навіть, є результати інформатизації технологічного процесу. Але час вимагає переходу до нового етапу: корпоративних відносин, об'єднаних банків даних, прийняття узгоджених в регіоні рішень. До такого підходу регіони і ЖКГ здебільшого не готові.

Зараз це мережеве господарство зношене й перебуває щодо технічного стану на грані системної аварійності. Проблемність ситуації збільшується й тим, що реальних умов для масштабного і швидкого відновлення інженерних мереж у країні немає. Звідси, головне завдання – пошук недорогих засобів продовження життєвого циклу діючих систем з поетапним підходом до їхньої модернізації. Одним із таких засобів є диспетчеризація, що розуміється в сучасному змісті як надійна операційна система електронно-інформаційного обслуговування мереж. Диспетчерська система здійснює збір і обробку даних щодо режимів роботи устаткування, обсягів подачі ресурсів, аварійності, ремонтам, втратам, витратам, збоєм і т. п. Сама диспетчерська система може бути вбудована (для аналітики й удосконалювання управління) у ПС-технологічний комплекс ЖКГ. За даними російських інформаційних джерел, диспетчеризація знижує обсяг енерговитрат у водопровідно-каналізаційному господарстві і тепломережах з 70% до 50 – 55% [7]. Оптимізується технологія управління поточними запасами ресурсів, що, у свою чергу, підвищує ефективність виробництва.

Інформаційні системи та геоінформаційні технології в ЖКГ формуються (хоч і повільно) на трьох принципових факторах впливу – це державна регіональна політика, окремі ініціативи органів місцевої влади, інноваційні процеси й реформи в структурі самих підприємств галузі.

Об'єктами інформатизації ЖКГ є функціональні підсистеми підприємств, ієрархічна структура управління, самі процеси збору, зберігання, передачі й використання інформаційних ресурсів, ПС-технології, система розрахунково-аналітичних завдань, моделі оцінки ситуації й прогнозування перспектив, типові моделі аварійних ситуацій та інше.

Фінансування та створення єдиної інформаційної системи ЖКГ (ІС ЖКГ), на нашу думку, раціонально організувати із залученням не тільки коштів обласного й міського бюджетів, але й засобів інвесторів і самих підприємств ЖКГ. Інформаційні ресурси ІС ЖКГ формують бази даних, що забезпечують можливість одержання, зберігання, пошуку й передачі інформації.

ІС ЖКГ бере на себе функцію інформаційного забезпечення аналітичних завдань і прогнозів, оцінку фінансового стану, моніторингу тарифів і тарифної політики, участь у інвестиційних проектах, має систему захисту від несанкціонованого доступу. Базовими елементами ІС ЖКГ можуть стати вже існуючі єдині інформаційно-розрахункові центри, ПС-технології, система «Місто», Державний реєстр населення і ін.

Таким чином, підсумовуючи результати дослідження інформатизаційного напрямку проектів і заходів у сфері ЖКГ, можна відзначити, перш за все, що ця

сфера є дійсно привабливим об'єктом для інформаційних систем і технологій. Такий висновок базується на трьох позиціях.

*По-перше*, це складний розгалужений і технологічно пов'язаний мережами об'єкт, інформаційна складова якого багатогранна і постійно використовується вже на стадії управління технологіями.

*По-друге*, об'єкти ЖКГ вже мають значний досвід створення інформаційних систем протягом 20 – 30 років, і колектив сприймає інформатизацію позитивно.

*По-третьє*, типові напрацювання в ІТ-технологіях інших галузей не потребують складних методів адаптації до умов і завдань ЖКГ.

**У** дослідженні інформатизація розглядається як інформаційний ресурс, здатний забезпечити ефект діяльності та розвитку, і як частина інформаційної економіки. Її завдання полягає також у тому, щоб докорінно змінити рівень інформаційної культури в ЖКГ. У роботі наведено авторське визначення інформатизації, поставлено завдання формування інформаційних систем і пошуку методів оцінки інформаційних ресурсів на підприємствах. Розглянуто найбільш важливі аспекти інформатизації ЖКГ – диспетчеризація технологічних

процесів, застосування ГІС-технологій, впровадження розрахункових центрів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Косенко А. П.** Исследование факторов инновационного потенциала на мезоуровне / А. П. Косенко // Наукові праці ДонНТУ. – 2005. – № 100. – С. 12 – 17.

**2. Маслово Г.** Система информатизации и ее применение в управлении регионом / Г. Маслово, В. Усольцев // Экономика Украины. – 2009. – С. 21 – 22.

**3. Мельник, Л. Г.** Информационная экономика [Текст] : учеб. пос. / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 288 с.

**4. Геєць В. М.** Моделивання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : Монографія // В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 240 с.

**5. Сидорова А.** Направления инновационного развития в промышленности Украины / А. Сидорова, А. Анисимова // Экономика Украины. – 2009. – № 3. – С. 19 – 27.

**6.** Закон України «Про національну програму інформатизації» від 4.02. 1998 р. № 74/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)

**7. Матросова Е. В.** ЖКХ России: вчера, сегодня, завтра / Е. В. Матросова, А. А. Кудрявцев, Д. Ю. Минчев // Реформы ЖКХ. – 2007. – № 3. – С. 2 – 12.

## ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПОПОВНЕННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД ЕКОНОМІКИ

БОРОХ Н. М.

Золочів

**М**ісцеві бюджети сформувалися разом з виникненням органів місцевого самоврядування. Вони є у федеральних і унітарних державах. Значний вплив на функціонування місцевих бюджетів має державний устрій та національні особливості організації місцевого самоврядування.

Місцеві бюджети – це фонди грошових коштів, призначені для реалізації завдань і функцій, покладених на органи самоврядування. За рахунок фондів грошових коштів місцевих бюджетів – складової бюджетної системи держави і фінансової бази діяльності органів самоврядування – забезпечується фінансування заходів економічного і соціального розвитку на відповідній території. Згідно зі ст. 43 Конституції України місцеві органи самоврядування здійснюють управління майном, що є у комунальній власності; затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку і здійснюють контроль за їх виконанням; затверджують бюджети відповідних адміністративно-територіальних одиниць і здійснюють контроль за їх виконанням; встановлюють місцеві податки та збори відповідно до закону; утворюють, реорганізують та ліквідують комунальні підприємства, організації, установи [1].

У процесі виконання своїх завдань і функцій між місцевими бюджетами, з одного боку, та юридичними і фізичними особами, що функціонують на даній території, з іншого, складаються економічні відносини щодо мобілізації і витрачання грошових коштів цих бюджетів. Крім того, між місцевими бюджетами різних рівнів і між ними і державним бюджетом виникають економічні відносини, зумовлені перерозподілом фінансових ресурсів. Останнє пов'язане з необхідністю забезпечення ефективного функціонування кожного бюджету [2].

Відносини, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання та контролю за дотриманням бюджетного законодавства, і питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства регулюються Бюджетним кодексом України.

Місцевий бюджет містить надходження і витрати на виконання повноважень органів влади Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Ці надходження і витрати становлять єдиний баланс відповідного бюджету. Місцевий бюджет може складатись із загального фонду та спеціального фонду. Відповідно до ч. 6 ст. 13 Бюджетного кодексу України підставою для рішення Верховної Ради Автономної Республіки Крим або відповідної місцевої ради про створення спеціального фонду у складі місцевого бюджету може бути виключно Бюджетний кодекс та Закон про Державний бюджет України [4].



Як загальний, так і спеціальний фонди місцевих бюджетів складаються з надходжень і видатків. Надходженнями до бюджету визнаються доходи бюджету, повернення кредитів до бюджету, кошти від державних (місцевих) запозичень, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів. Перелік доходів за видами місцевих бюджетів закріплено в статтях 64 – 69 Бюджетного кодексу України.

Протягом останніх років особливо актуальною стала проблема нестачі фінансових ресурсів органів місцевої влади та нестабільність джерел їхньої дохідної частини. Виявлення резервів зростання дохідної частини місцевих бюджетів особливо набирає актуальності в умовах фінансової кризи.

*Метою статті є дослідження основних напрямків формування місцевих бюджетів і визначення збільшення надходжень до бюджету.*

**П**итання вдосконалення механізму поповнення дохідної частини місцевих бюджетів України в умовах фінансової кризи приділяється значна увага. Дану проблему висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних економістів та науковців: Ш. Бланкарта, О. Василюка, М. Кульчицького, Т. Грицюка, Ц. Огнята, Н. Здерка та ін. Деякі економісти у своїх наукових роботах досліджують не нову для України, але дуже актуальну в останній час, проблему прозорості бюджету, аналізують методи залучення громадськості до бюджетного процесу, підвищення інформатизації та публічності даного питання.

Резервам збільшення дохідної частини місцевих бюджетів присвячено праці В. Прохорової, А. Серженка та ін.

Велика кількість авторів вважає за необхідне розширення переліку місцевих податків і зборів та підвищення ставок деяких податків.

До заходів підвищення ролі місцевих бюджетів відносять введення нових податків таких, як податок на багатство, екологічний податок, туристичний збір [3] та ін.

Хоча у випадку введення до сплати екологічного податку податковий тягар переміщується на більш тісне коло платників податків. Тому автори в своїх дослідженнях пропонують твердження [6], що Україні не потрібно такої великої кількості податків. Таким чином, реальне збільшення надходжень до місцевих бюджетів залежить від зростання доходів від податку з фізичних осіб та земельного податку, частки яких є найбільшими у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів.

Також позитивний результат очікується багатьма вітчизняними науковцями і політиками щодо збільшення поповнення місцевих бюджетів від надходження плати за паркування автомобілів. Так склалося, що діяльність, пов'язана з паркуванням транспортних засобів, сьогодні набула широкого розповсюдження. При цьому плата за паркування автомобілів є одним з найбільш важливих джерел наповнення місцевих бюджетів у країнах з усталеними традиціями місцевого самоврядування. Натомість в Україні протягом останніх років мала місце дещо інша ситуація: надходження збору за припаркування транспорту склали тільки близько 3% від загального об-

сягу місцевих податків і зборів. Поліпшення механізму його справляння в Податковому кодексі України разом з рядом чинників – збільшення кількості транспортних засобів, розширення мережі платних зон паркування та покращення якості наданих сервісних послуг – сприятимуть зростанню темпів надходження даного збору[5].

З метою виявлення невикористаних земель, земельних ділянок, що пустують і не передані в оренду, необхідно зробити повну інвентаризацію земельних ділянок на територіях місцевих громад, якщо необхідно, укласти угоди з орендарями та забезпечити повне надходження плат до місцевих бюджетів. Також потрібно регулярно здійснювати індексацію грошової оцінки земель. Брак наповнення дохідної частини місцевих бюджетів земельним податком зумовлений заниженою грошовою оцінкою вартості земель та ведення недосконалого їх обліку.

Для підвищення ефективності поповнення дохідної частини місцевих бюджетів необхідно також запровадити в дію зміну принципів планування та виконання доходів місцевих бюджетів.

Для забезпечення збільшення доходів бюджету від податку з доходів фізичних осіб потрібно збільшити рівень заробітної плати, ліквідувати заборгованості із заробітної плати, зменшити або ліквідувати тонізацію доходів, що потребує дій від центральних органів виконавчої влади.

**В**иходячи з дослідженого матеріалу, можна зробити такі висновки: для вдосконалення механізму поповнення дохідної частини місцевих бюджетів України, особливо в кризовий період економіки, є необхідність вдосконалення законодавства щодо планування і виконання доходів місцевих бюджетів та компетентність кадрів, що займаються плануванням і виконанням доходів місцевих бюджетів.

Основними напрямками збільшення дохідної частини місцевих бюджетів є проведення індексації грошової вартості земельних ділянок, збільшення розміру заробітної плати, ліквідація заборгованості по заробітній платі та ліквідація тінізації доходів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України, 1996, № 30, ст. 141 з доповненнями та змінами.
2. Бюджетний кодекс України – редакція від 05.02.2012 р. // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show>
3. Податковий кодекс України – редакція від 02.12.2010 р. // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>
4. **Теліпко В. Е.** Науково-практичний коментар Бюджетного кодексу України / В. Е. Теліпко, А. С. Овчаренко, С. А. Панасюк; За заг. ред. М. Я. Азарова. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 480 с.
5. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / Кол. авторів [заг. редакція М. Я. Азарова]. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. – 2389 с.
6. **Антипов В. І.** Тіньова економіка та економічна злочинність: світові тенденції, українські реалії та правові засоби контролю (теоретико-методологічне узагальнення) : монографія / В. І. Антипов. – Вінниця: ДП ДКФ, 2006. – 1040 с.

# РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ КАПИТАЛОВ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

КРОПИВКА А. Е.

Харьков

**П**роцессы глобализации и интеграции кардинально преобразовали мир: социально-экономические явления, общество и человек стали объектом влияния этих процессов. Так, например, исследования, проведенные Всемирным банком и Международным валютным фондом в рамках изучения формирования валового внутреннего продукта (ВВП), показали, что его рост в США на 76,8% обеспечивается благодаря рабочему персоналу, в Японии этот показатель составляет 73,7%, в Германии – 70,1% [1]. Таким образом, основной движимой силой экономического развития является человек, что обуславливает актуальность данного исследования.

Идея о человеке как о центре и источнике всех социально-экономических событий зародилась еще среди философов древней Греции. Но активное развитие данной мысли в социально-экономическом контексте началось с XVI – XIX веков следующими учеными: У. Петти, А. Лавуазье из школы количественной экономики, а также классики политической экономии – Т. Мальтус, Дж. Милль и К. Маркс. Так, К. Маркс и его последователи утверждали следующее: капитал возникает лишь там, где владелец средств производства и жизненных средств находит на рынке свободного рабочего в качестве продавца своей рабочей силы [2, с. 181]. Теоретические основы формирования и развития менеджмента персонала обоснованы в научных трудах известных зарубежных ученых, а именно: Т. Шульца [4], Г. Беккера [5], и др. Среди известных отечественных исследователей следует отметить Е. Гришнову [6], А. Колота, Т. Кайнову, О. Амосова [8], Н. Гавкалову [8] и др. При этом вопросы, связанные с эффективным управлением персонала остаются открытыми для дальнейших исследований.

*Цель исследования* – определение теоретических основ и принципов формирования, перераспределения и использования трудовых ресурсов региона.

*Объектом исследования* являются процессы управления человеком.

*Предметом исследования* – теоретические и практические аспекты управления региональными трудовыми ресурсами, с точки зрения социального, человеческого, интеллектуального и синтезированного капиталов.

В процессе исследования были поставлены и решены следующие задачи:

- ✦ определена этимология категорий социальный, человеческий, интеллектуальный и синтезированный капиталы;
- ✦ обосновано место синтезированного капитала в социально-экономическом развитии региона.

Процессы, которые протекают на современном этапе социально-экономического развития общества, сопровождаются изменениями и в системе управления персоналом, которые заключаются в усовершенствовании существующих подходов, принципов, методов и взглядов на человека. Основная идея всех изменений в отношении управления персоналом заключается в формировании видения человека в качестве носителя социального, человеческого и интеллектуального капитала. Относительно приведенного выше следует отметить, что понятие «социальный капитал» появилось в 1983 году, его ввел французский социолог Пьер Бурдьё, который утверждал, что совокупность таких ресурсов, связанных с «обладанием устойчивой сетью отношений взаимного знакомства и признания, то есть с членством в группах» [3, с. 248], принято называть социальным капиталом. В результате развития теории социального капитала свой вклад внесли историки, культурологи, философы, антропологи, а также экономисты.

Согласно определению Всемирного банка, социальный капитал – это институты, отношения и нормы, которые формируют, качественно и количественно, социальные взаимодействия в обществе [1]. Исследуя социальный капитал на микроуровне, обратим внимание на труды Е. Гришновой, которая относит социальный капитал предприятия к сфере нематериальных активов, которая создается предприятием посредством социальных взаимоотношений на внутриорганизационном, межорганизационном и организационно-институциональном уровнях, создавая синергетическое влияние на результаты хозяйствования благодаря способности мобилизовать ресурсы и снижать расходы [5, с. 20].

**П**роведенный понятийный анализ показал, что социальный капитал не имеет однозначного определения, а теорию социального капитала нельзя назвать завершенной. Поэтому к определению понятия «социальный капитал» необходимо подходить посредством рассмотрения факторов и условий, которые его создают, а именно: религия, традиции, обычаи, ментальность. Социальный капитал базируется на доверии человека к человеку, человека к обществу, общества к человеку, общества к государству, как гаранту общественной, социальной и экономической безопасности, а также государства к обществу и человеку. Причем государству отводится основополагающая роль и ответственность за создание условий (институтов) формирования социального капитала. Социальный капитал не может быть создан за несколько лет, его формирование – это многовековой процесс накопления общезаимного кредита доверия между всеми субъектами общества.

Продолжая исследование, обратим внимание на следующее экономическое понятие – «человеческий капитал», которое представил нобелевский лауреат Т. Шульц [4] и активно исследовал Г. Беккер [5].

Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду – образование и профессиональные навыки. В дальнейшем понятие человеческого капитала существенно расширилось. Последние расчеты, сделанные экспертами Всемирного банка, включают в него потребительские расходы – затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели [9].

Для более наглядного понимания эволюции определения термина «человеческий капитал» обратим внимание на исследования Ю. Корчагина [7], который демонстрирует процесс расширения данной категории путем представления двух определений термина:

- ✦ это интеллект, знания, качественный и производительный труд и качество жизни;
- ✦ интенсивный производительный фактор развития экономики, общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитал как производительного фактора развития.

Между этими двумя определениями – промежутки в 40 лет и группа выдающихся ученых-экономистов. Главная заслуга в развитии теории человеческого капитала принадлежит Г. Беккеру, который и по сей день работает над идеей, основанной Т. Шульцом.

Особое внимание уделяется экономистами новому виду капитала – интеллектуальному капиталу. Условием формирования интеллектуального капитала является переход от индустриализма к постиндустриализму, т.е. к производству интеллектуального продукта. Широкое распространение получили разработки зарубежных авторов Э. Брукинга, Л.Эдвинссона, К. Тейлора, Т. Стюарта и др. Среди отечественных ученых, внесших значительный вклад в развитие теории интеллектуального капитала, следует отметить Н. Гавкалову [8], Н. Маркову, А. Чухно, А. Бутник-Северского.

Большинство определений опирается на главенствующую роль интеллекта и знаний в развитии экономики. Анализ существующих мнений о структуре интеллектуального капитала позволяет сделать вывод о том, что данный ресурс основывается, прежде всего, на знаниях, умениях и навыках индивидов, а также других присущих им качествах (способностях, квалификации, опыте и др.), которые позволяют качественно изменять окружающую действительность и создавать избыточную особую ценность путем использования продуктов творческого труда. Созданные благодаря человеческому капиталу другие компоненты интеллектуального капитала (структурный, клиентский) позволяют в результате использования продуктов интеллектуальной деятельности экономическим субъектам получить финансовые, конкурентные и др. преимущества, которые призваны упрочнить репутацию экономического субъекта на рынке. Существующие

определения интеллектуального капитала подчеркивают такие его черты, как неотъемлемость в имуществе любой компании, возможность неоднократного применения, накапливаемость и др., которые позволяют генерировать финансовые, конкурентные и др. преимущества в результате использования продуктов интеллектуальной деятельности. Разработка существенных признаков понятия интеллектуального капитала в 80-90-е годы XX в. привела к его относительной устойчивости. Интеллектуальный капитал признан категорией микроэкономики, отражающей определенные отношения между экономическими субъектами в рамках использования продуктов интеллектуальной деятельности в целях удовлетворения общественных потребностей. В большинстве определений, данных исследователями интеллектуального капитала (например, Э. Брукинга, Л. Эдвинссона, Л. Лукичева и др.), делается акцент на структуру качественно нового экономического ресурса.

В процессе изучения персонала через призму социального, человеческого и интеллектуального капиталов было отмечено, что имеет место комплексный подход к решению управленческих задач не только в теории, но и на практике – в контексте регионального управления трудовыми ресурсами. Производной от комплексного исследования данных видов капиталов является сравнительно новая экономическая категория – «синтезированный капитал» (понятие предложено Амосовым О., Гавкаловой Н.), изучение которого может послужить, своего рода, трамплином в социально-экономическом развитии региона.

Исходя из того, что синтезированный капитал является новой категорией в экономической науке, процессы управления им относятся к инновационным, поскольку управление, например, интеллектуальной составляющей в виде интеллектуального капитала, приводит к генерированию объектов интеллектуальной собственности, наличие которых характеризует инновационную активность предприятий региона [7, с. 112].

Как и любой другой вид капитала, синтезированный капитал имеет свою эволюцию: возникновение капитала → первичное накопление капитала → первичное использование → перераспределение → использование → перераспределение → и т. д. Естественно то, что первые три стадии синтезированный капитал уже прошел, а значит, и рынок вокруг него сформировался. Поэтому основной задачей регионального развития является координация, коррекция и регулирование синтезированного капитала на уровне государственного и местного самоуправления.

В качестве примера успешного оперирования синтезированным капиталом, целесообразно привести практический и успешный опыт немецких властей в рамках, так называемой «Силиконовой Саксонии», расположенной на территории бывшей ГДР. Несмотря на социально-экономические проблемы Восточной Германии, сразу после объединения стало ясно, что в Дрездене имеются все предпосылки для экономического и социального роста. В первую очередь, благодаря разумной государственной поддержке и упорному труду самих

горожан, этот город сумел лучше других воспользоваться возможностями, которые открылись перед ним после 1990 года. По мнению министра экономики Земли Саксония Томаса Юрка [10], сегодняшнюю структуру экономики города предопределила давняя связь между наукой и производством и сложившая еще с «гэдээровских» времен специализация в области микроэлектроники. Поэтому город располагал большим количеством высококвалифицированных специалистов. Большое значение имело и то, что власти позаботились о постоянном притоке новых кадров – их поставляют как университет, так и другие вузы. Существенную помощь предприятиям оказала федеральная земля, которая предоставила субсидии и поддержала финансирование научных исследований. «Благодаря тому, что фирмы получили от нас дотации на общую сумму примерно в 1,1 млрд евро, объем инвестиций в дрезденскую экономику составил 9 млрд евро», – поясняет Юрк [10].

**В** заключение и исходя из вышеуказанного, можем сделать вывод, что синтезированный капитал является неотъемлемой частью какого-либо развития (социального, культурного, экономического и т. д.), основанного на таких общественных институтах как мораль, ответственность, семья, вера, менталитет, образование, государственность; в рамках экономического понимания – неотъемлемое средство производства и реализации продукции, предоставления и оказания услуг (хозяйствования) на микроуровне; в рамках социально-экономического развития – на макроуровне, основанное на приобретенных, привлеченных и постоянно развивающихся и прививающихся навыков, трансформировавшихся в высокую степень профессионализма, креативности и ответственности. Важнейшую роль в формиро-

вании, распределении, перераспределении и использовании синтезированного капитала играет государство, что подтверждается положительным опытом немецких властей в создании «Силиконовой Саксонии». ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. The World Bank / Data & Research [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/0,,menuPK:4-76823~pagePK:64165236~piPK:64165141~theSitePK:469372,00.html>
2. Маркс К. Капитал. Т. 1, гл. 4 «Превращение денег в капитал», раздел 3 «Купля и продажа рабочей силы», с. 181 / К. Маркс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/kapital1-04.html>
3. Bourdieu P. Forms of social capital / Bourdieu P. / Richardson J. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood Press, 1983.
4. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences / Shultz T. – N.Y., 1968, vol. 6.
5. Becker, Gary S. Human Capital / Becker, Gary S. – N.Y. : Columbia University Press, 1964.
6. Грішнова О. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. Грішнова, Н. Полив'яна // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 19 – 24.
7. Корчагин Ю. А. Широкое понятие человеческого капитала / Корчагин Ю. А. – Воронеж : ЦИРЭ, 2009.
8. Амосов О. Ю. Управление синтезированным капиталом региона: инновационный аспект / О. А. Амосов, Н. Л. Гавкалова // Бизнес Информ. – 2011. – № 11. – С. 111 – 113.
9. Invest in Saxony [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.invest-in-saxony.net>
10. Секрет успеха «Силиконовой Саксонии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://leipzig-lm.ucoz.ru/news/2006-04-28-270>



## ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ

**ГОЛОВАНОВА М. А.**

*кандидат технічних наук*

**МЕЛЬНИКОВА В. І.**

*кандидат економічних наук*

**МЕЛЬНИКОВА О. П.**

*кандидат економічних наук*

**МЕЛЬНИКОВ О. Г.**

**Харків**

Інвестиції є вирішальною складовою економічного зростання. Від залучення інвестицій залежать якість життя населення та розвиток сучасного суспільства взагалі. Актуальним питанням формування ефективної стратегії залучення інвестицій в економіку України присвячено праці В. Базилевича, І. Бланка, В. Геця, Б. Губ-

ського, О. Козака, В. Ланового, Я. Соколова та інших. Водночас проблеми пріоритетної спрямованості політики формування позитивного інвестиційного клімату надзвичайно різноманітні і багатопланові, тому вимагають додаткового дослідження і пошуку шляхів розв'язання.

Можливості стабільного економічного зростання та зміни існуючого становища країни на світових ринках багато в чому залежать від того, як розв'язуватимуться завдання підвищення інвестиційної конкурентоспроможності держави. Отже *метою* даної статі є виявлення сучасних тенденцій, проблем та шляхів активізації інвестиційної діяльності в Україні та підвищення її інвестиційної привабливості.

Інвестиції виступають важливим фактором економічного зростання, а інвестиційна політика – елементом економічної політики держави, спрямованої на економічне зростання. Вихід з кризової ситуації, розвиток економічного потенціалу не можуть відбуватися стихійно, без спрямовуючих зусиль держави.

Результати досліджень українських та зарубіжних вчених однозначно свідчать про те, що процеси економічного оновлення та зростання визначаються розмірами, структурою інвестицій і швидкістю їх здійснення. Динаміка ВВП значною мірою визначається якісною структурою використання національного доходу на споживання та нагромадження й обсягом реальних інвестицій.

Аналіз динаміки основних показників розвитку промисловості свідчить про те, що без інвестування у виробництво наукомістких високотехнологічних конкурентоспроможних товарів неможливо у майбутньому забезпечити стабільних та високих темпів економічного зростання, гарантувати економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі, і, як наслідок, – поглиблюватиметься лише сировинна орієнтація промисловості.

Для стимулювання інвестиційної діяльності в розвинутих країнах використовують такі методи: прискорена амортизація, раціональна податкова система, кредити та регулювання банківських процентних ставок, заохочення лізингу. Для української економіки важливим є підвищення ефективності використання всіх елементів нагромадження інвестиційних ресурсів на всіх стадіях їх обороту.

У макроекономічному аспекті інвестиційна діяльність є процесом закладання майбутнього економіки країни. Чим більші обсяги інвестицій у поточному році, тим більший може бути обсяг ВВП країни в майбутньому періоді. Сьогодні, як ніколи, потрібна швидка віддача від вкладених коштів з тим, щоб максимально сприяти виходу економіки з кризового стану (табл. 1).

Для збільшення розміру інвестицій слід зосередити увагу на значенні амортизаційних відрахувань, ефективно використовувати прискорену амортизацію. Держава повинна створити сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій. Для цього слід приділити увагу поліпшенню інвестиційної привабливості економіки України та її окремих регіонів. Обсяг іноземних інвестицій є одним з показників, що характеризують ступінь інтеграції країни у світове співтовариство. Інвестиційна привабливість визначається по загальному інвестиційному клімату в країні, умовам проведення зовнішньої економічної діяльності, у тому числі правовими, митними. Іноземні інвестиції стимулюють темпи зростання національної економіки, надходження сучасних технологій, техніки, обладнання, створюють додаткові робочі місця, посилюють конкуренцію усередині країни. Значний приріст прямих іноземних інвестицій в Україну відбувався в 2005 та 2007 рр., а починаючи з 2008 р. темпи скорочуються (рис. 1). Найбільші країни-інвестори на 31 грудня 2011 р.: Кіпр – 12645,5 млн дол. (25,6%), Німеччина – 7386,4 млн дол. (15,0%), Нідерланди – 4822,8 млн дол. (9,8%), Російська Федерація – 3594,5 млн дол. (7,3%) [5].

На наш погляд, Панкратова О. М. та Дринова Н. С. справедливо розділяють причини спаду інвестиційної активності на чотири групи [3, с. 60]:

- 1) проблеми для вітчизняних інвесторів (оподаткування, корупція, контроль);
- 2) проблеми фінансування інвестиційних проектів з бюджету (відсутність розроблених цільових дер-

**Таблиця 1**

**Динаміка темпів зростання показників, які характеризують інвестиційний процес в Україні [5], %**

Показник	Рік										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,1
Інвестиції в основний капітал в економіці	114,4	120,8	108,9	137,2	148,4	122,9	134,5	150,5	123,6	65,1	99,3

Аналізуючи динаміку темпів зростання показників, наведених в таблиці 1, можна зробити такі висновки:

- 1) динаміка інвестицій має таку саму тенденцію, що і ВВП, і безпосередньо пов'язана з розвитком економіки;
- 2) темп зростання (скорочення) інвестицій у середньому вищий за темпи зростання (зменшення) ВВП;
- 3) зростання обсягу інвестицій приводить до прискорення відтворювальних процесів і тим самим прискорює розвиток економіки.

Довгий час в Україні неефективно використовувалися кошти, що направлялися для розширення виробництва, збільшувалися інвестиції у позанормативне незавершене будівництво, невстановлене обладнання і запаси. Усе це призводило до зростання строку служби обладнання, старіння технологій. Крім того, були проблеми з розвитком окремих регіонів. Тому доцільно розробити багатопланову програму інноваційно-інвестиційного розвитку як окремих регіонів, так і економіки в цілому.

жавних програм, корупція у вищих органах державної влади);

- 3) проблеми банківських установ (ризик повернення кредитів, відсутність масштабних регіональних інвестиційних проектів);
- 4) проблеми іноземних інвесторів (ризик внаслідок недостатньої інформованості, часті безсистемні зміни законодавства, корупція, слабка організованість інвестиційного процесу).

Сьогодні прямі іноземні інвестиції в основному спрямовуються в галузі, які переживають піднесення (зв'язок, банківська сфера, страхування, будівництво готелів і офісів, складів, доріг тощо). У регіональному плані основний потік прямих іноземних інвестицій направляється в Київ і східні регіони. Тому постає проблема більш рівномірного їх зосередження як в територіальному, так і виробничому аспекті. Незважаючи на високі ризики інвестування в Україну, західні фонди одержують від подібних вкладень високу віддачу, іноді прибутковість інвестицій становить 100% річних [1, с. 74].

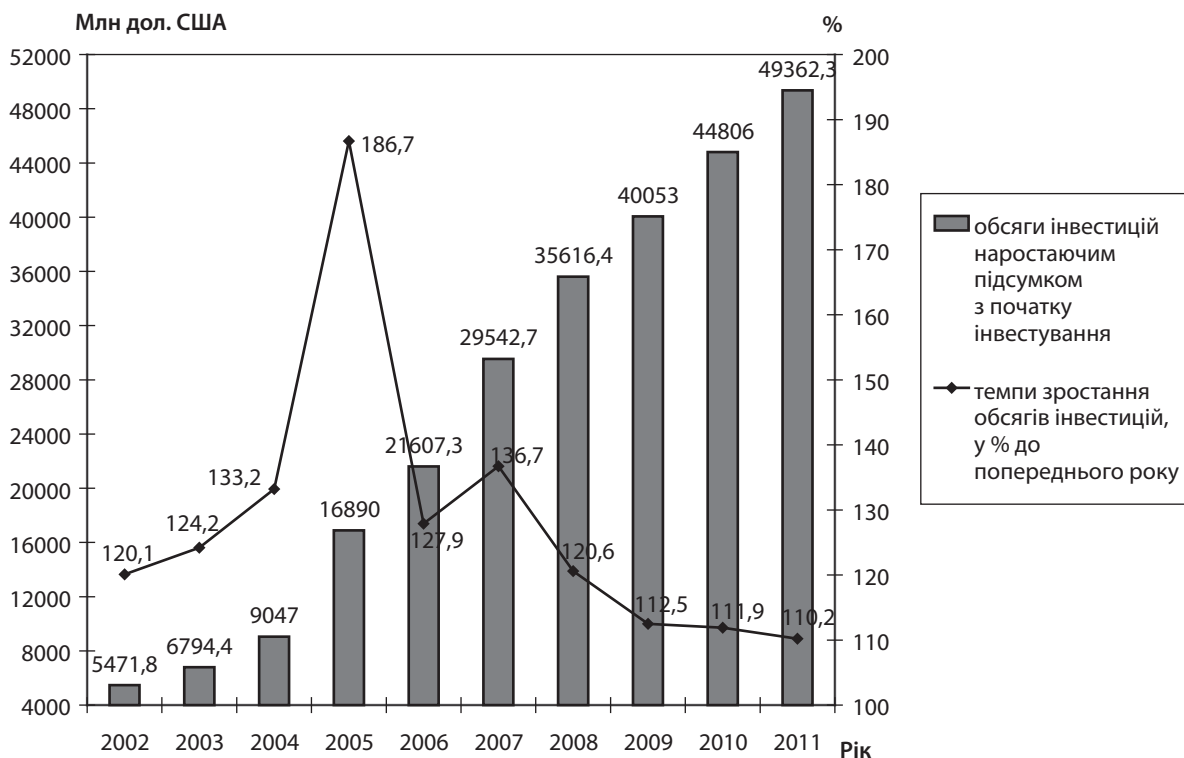


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції [5]

До того ж можна визначити низку переваг для прямих іноземних інвестицій в економіку України: географічне положення в Європі, велика кількість населення, сприятливі природні умови, великий за розмірами ринок, нерозвинена виробнича та соціальна інфраструктура, високий рівень освіти населення, рівень кваліфікації робочої сили, низький рівень заробітної плати, низький рівень конкуренції в країні.

За останні роки спаду іноземних інвестицій вдалося запобігти завдяки будівництву об'єктів до Євро-2012. Урядова програма підготовки до Євро-2012 передбачає фінансування в розмірі 117 млрд грн як державного, так і приватного сектора [5]. У 2011 р. на підготовку до чемпіонату було витрачено 54,5 млрд грн, у 2010 р. – 24,3 млрд грн, у 2009 р. – 9,5 млрд грн, у 2008 р. – 10,1 млрд грн [5]. Підготовка до чемпіонату в Україні надала роботу 500 тис. чоловік [5]. За 2008 – 2011 рр. було виділено державні кошти в розмірі 41,7 млрд грн [5]. Інвестиції спрямовувались як на відродження спортивної інфраструктури, так і на розвиток транспортної інфраструктури, шляхів, готельного бізнесу, реставрацію і ремонт будинків, театрів, музеїв, концертних залів, реконструкції історичних пам'яток України. На нашу думку, усе це сприятиме відродженню туристичного бізнесу в Україні, що дасть поштовх всім іншим галузям, яків пов'язані з туризмом.

Однак вже зараз можна вказати на ряд проблем, що будуть заважати розвитку туризму. Зокрема, держава скасувала на 5 років податки для готельного бізнесу, але підприємці, бажаючи отримати великі прибутки, занадто завищили ціни на місця проживання для вболівальників і спортсменів, що призвело до відмови багатьох команд зупинитися в Україні. Якщо зараз не виправити це становище, то імідж України як привабливої для іноземних туристів держави буде підірвано.

Слід відзначити, що загалом інвестиційно-підприємницький клімат України є складним. Україна займає 74 місце в рейтингу інвестиційно-привабливих країн [5]. Залучаючи до країни іноземний капітал, не слід забувати, що з нинішньої кризи Україну виведуть лише власні зусилля. Не варто надавати підприємствам з іноземними інвестиціями податкові пільги, яких не мають українські підприємства, зайняті у тій самій сфері діяльності. Як показав досвід, такий захід майже не впливає на інвестиційну активність іноземного капіталу, але призводить до виникнення на місці колишніх вітчизняних виробництв підприємств з формальною іноземною участю, які претендують на пільгове оподаткування. Необхідно намагатися створити сприятливий інвестиційний клімат не тільки для іноземних інвесторів, але й для вітчизняних. Українському приватному капіталу потрібні гарантії від примусових вилучень і свавілля влади, працююча система страхування від некомерційних ризиків, а також стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових капіталовкладень.

У перспективі важливим є створення механізму трансформування заощаджень в інвестиції, тому слід підтримувати систему гарантованих вкладів населення в комерційні банки. Приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах збільшився з 2005 по 2010 рр. з 53,3 до 81,0 млрд грн, тобто в 1,5 раза, а заощадження в іноземній валюті – з 37,2 до 44,4 млрд грн – у 6,2 раза [5]. Ці заощадження в іноземній валюті можуть стати інвестиціями, якщо держава буде проводити зважену політику.

## ВИСНОВКИ

Головною метою держави на сьогодні є створення привабливого інвестиційного клімату та міжнародного образу країни, яка надає інвестору кращі, ніж інші країни, можливості інвестиційної діяльності.

Насамперед для підвищення інвестиційної привабливості України слід зробити таке:

- ✦ провести реструктуризацію в банківській сфері з метою підвищення рівня надійності банківської системи України;
- ✦ підвищити ефективність діяльності антимонопольних організацій України;
- ✦ приділити увагу захисту прав власності, у тому числі інтелектуальної;
- ✦ провести оновлення основного виробничого капіталу;
- ✦ забезпечити розвиток інфраструктурних галузей, наукоємного виробництва. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Гаврилюк О. В.** Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 68 – 81.
2. **Мамотін О. К.** Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О. К. Мамотін // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 64 – 74.
3. **Панкратова Е. Н.** Инвестирование как фактор эффективно регионального развития / Е. Н. Панкратова, Н. С. Дрынова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 8. – С. 59 – 62.
4. **Юхновський І. В.** Відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу ринкової економіки / І. В. Юхновський // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 1. – С. 12 – 16.
5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)



## ФОРМУВАННЯ ПРОСТОРУ ЧИННИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

ПАЖИНА С. Л.

аспірантка

Харків

Прийняття рішення про інвестиції з коштів бюджетних асигнувань потребує системного підходу до визначення пріоритетів. Сьогодні вибір пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності в Україні пов'язаний з першочерговими завданнями стабілізації економіки, довготерміновими завданнями, спрямованими на її перебудову та підвищення рівня життя населення. Тобто пріоритетність інвестування, насамперед, залежить від відповідних цільових комплексних, галузевих (міжгалузевих) і територіальних програм, за якими органи державної влади визначають найневідкладніші завдання подальшого розвитку країни.

Розглядаючи інвестиційну діяльність як об'єкт управління, необхідно визначити насамперед чинники які здійснюють вплив на цю діяльність та визначають її результати. Формування такої системи показників в умовах складності та динамізму економічних процесів в регіонах є багатокроковим процесом і потребує значної уваги та розробки спеціальної методики формування простору чинників.

Аналіз літературних джерел [1 – 9] дозволив виділити дві основні умови здійснення ефективної інвестиційної діяльності:

1) об'єктивні умови, які визначають потенційні можливості щодо інвестиційної діяльності, тобто інвестиційний потенціал регіону;

2) суб'єктивні умови, які пов'язані з ефективністю управлінської діяльності органів регіональної влади і визначають поточну ситуацію в регіоні, тобто інвестиційний клімат.

Основною метою даного дослідження є формування двох систем факторів, які відображали би інвестиційний потенціал та інвестиційний клімат регіону. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити ряд завдань:

1) визначити поняття «інвестиційного клімату» та «інвестиційного потенціалу» та їх зв'язок з інвестиційною діяльністю регіону;

2) провести формування початкового простору чинників інвестиційної діяльності регіону;

3) провести групування чинників по інвестиційному потенціалу і клімату та визначити показники використання інвестиційного потенціалу.

Для вирішення поставлених завдань в статті пропонується така методика, яка складається з ряду етапів (рис. 1).

**Етап 1.** Визначення категорій «інвестиційний клімат» та «інвестиційний потенціал». Визначення цих категорій здійснюється на підставі аналізу літературних джерел.

*Інвестиційний клімат* – це середовище, в якому перебігають інвестиційні процеси. Він формується під впливом взаємозв'язаного комплексу законодавчо-нормативних, організаційно-економічних, соціально-полі-

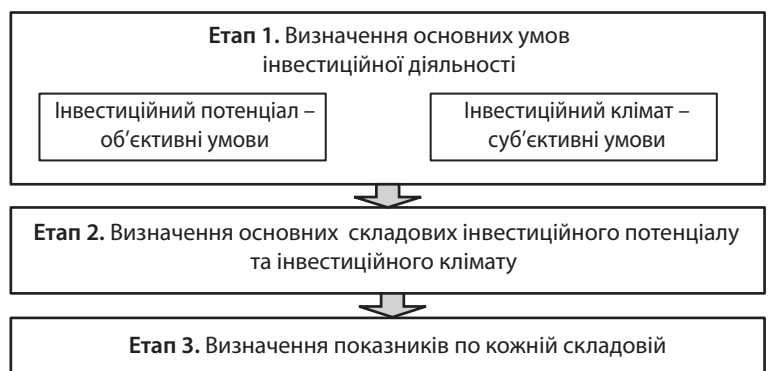


Рис. 1. Методика формування простору чинників інвестиційної діяльності

тичних і інших чинників, що визначають умови інвестиційної діяльності в окремих країні, регіоні, місті [1].

*Інвестиційний клімат* – це економічні, політичні, фінансові умови, що здійснюють вплив на приток внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку регіону. Сприятливий клімат характеризується політичною стійкістю, наявністю збалансованої законодавчої бази, помірними податками, пільгами, що надаються інвесторам [2]. *Інвестиційний клімат* – сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних і інших чинників, які визначають ступінь ризику капіталовкладень і можливість їх ефективного використання [3].

Оцінка чинників, які впливають на інвестиційний клімат, дозволяє визначити рівень інвестиційного ризику, доцільність і привабливість здійснення вкладень. Існують різні методики оцінки інвестиційного клімату, в основу яких покладено два основні підходи: кількісний і якісний. Найпоширенішими є комплексні рейтинги інвестиційного клімату відомими економічними журналами «Euromoney», «Fortune», «Economist», показники інвестиційної привабливості агентством Global Property Guide [4], оцінки експертів Світового Банку і Європейського Банку Реконструкції і Розвитку, фінансові та кредитні індекси.

За тих умов, що інвестиційний клімат дозволяє визначити тільки поточну ситуацію, для більш якісного визначення умов проведення інвестиційної діяльності, зокрема, у регіоні пропонується розглядати інвестиційний клімат у комплексі з інноваційним потенціалом.

У словнику С. І. Ожегова [5] під потенціалом розуміється ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, можливостей, необхідних для чогонебудь.

*Потенціал* – це джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення певної задачі або мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області Великий економічний словник під редакцією А. Н. Азріліяна термін «потенціал» визначає як сукупність наявних засобів, можливостей в будь-якій галузі [6]. Під *потенціалом* в [1] розуміють можливості, що можуть бути використані в необхідний момент або термін для певної мети.

Ряд авторів під інноваційним потенціалом вважає сукупність трьох складових: знань, які представляють інноваційну складову і можуть бути втілені в інвестиційні проекти, можливостей залучення ресурсів і здатності системи перетворювати проекти та ресурси в дохід або інший ефект [7 – 9].

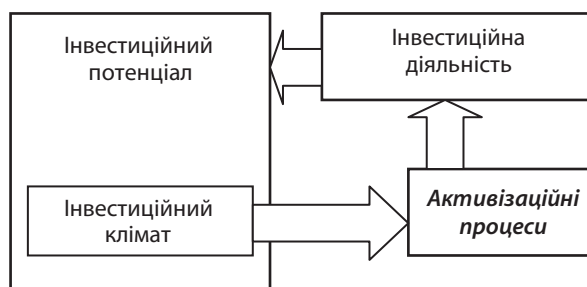
Таким чином, під інвестиційним потенціалом регіону в дослідженні розуміється сукупність географічних, природних, економічних, демографічних, соціальних, екологічних і управлінських ресурсів, які можуть бути мобілізовані та використані для формування передумов сталого інвестиційного розвитку регіону, спрямованого на підвищення його конкурентоспроможності та загального рівня соціально-економічного розвитку.

**Етап 2.** Визначення основних складових інвестиційного потенціалу та інвестиційного клімату.

Проведений аналіз показав, що інвестиційний потенціал регіону залежить від: вигідного географічного положення; транспортної доступності та розвинутості; наявності природних ресурсів: сировинних, паливно-енергетичних, водних, лісових, сільськогосподарських та ін.; стану навколишнього природного середовища; рівня розвитку виробничої і соціальної інфраструктури; якості, кількості і ціна робочої сили, наявності кваліфікованих кадрів, науково-технічної, проектної, освітньої бази; рівня і якості життя населення, місткості споживачького ринку; національного менталітету. Усі ці чинники можуть бути згруповані за такими субпотенціалами: ресурсно-сировинному; людському, виробничому, інфраструктурному, інституційному, фінансовому.

У результаті використання цих субпотенціалів формується інвестиційний клімат регіону, у рамках якого здійснюється інвестиційна політика, що визначає характер і динаміку інвестиційної діяльності. Тому, аналізуючи інвестиційний потенціал вкупі з існуючим інвестиційним кліматом, необхідно формувати стратегію активізації інвестиційної діяльності регіону на підставі ефективного використання визначеного комплексу інвестиційних субпотенціалів.

Отже, інвестиційний клімат відтворює ступінь використання інвестиційного потенціалу за допомогою здійснення інвестиційної діяльності, активізація якої дозволяє збільшити цей ступінь (рис. 2).



**Рис. 2.** Взаємозв'язок між інвестиційним потенціалом, кліматом та діяльністю

**Етап 3.** Визначення показників по кожній складовій. Реалізація цього етапу здійснюється за допомогою монографічного аналізу та аналізу статистичної інформації. Обрання раніше шести субпотенціалів дозволило сформувати шість основних груп показників.

*Ресурсно-сировинна складова.* Потенціал по цій складовій представляє собою забезпеченість регіону основними балансовими запасами які можуть бути поділені на дві основні групи: паливно-енергетичні та воднобіологічні. Показники цієї складової наведено в *табл. 1*.

*Людська складова* містить в собі дві частини трудову та демографічну (*табл. 2*).

*Виробнича складова* містить в собі промисловість та сільське господарство. Проведений аналіз дозволив визначити такі показники, що відображають інвестиційний клімат та інвестиційний потенціал регіону (*табл. 3*).

*Інфраструктурна складова* містить такі частини: транспортну, туристичну (*табл. 4*).

Інституційна складова відображає наявність та забезпечення населення інститутами в таких сферах як законодавча, банківська, страхова та фондова. Показники цієї складової наведено в *табл. 5*.

## Показники ресурсно-сировинної складової

Потенціал	Клімат
<i>Паливно-енергетична складова (нафта, газ, вугілля, залізна руда)</i>	
Загальна кількість родовищ, шт.	Відсоток використання родовищ, %
Загальні запаси сировини, (млн т, млрд м <sup>3</sup> )	Корисне використання, %
<i>Водно-біологічна складова</i>	
Запаси, 1000 м <sup>3</sup> /добу	Відсоток відбору води від загальних запасів, %
Кількість річок більше за 10 км, шт.	Відсоток споживання води від відбору, %
Усього водозаборів, шт	Відсоток використання водозаборів, %
Площа озер, кв. км	
Вкриті лісовою рослинністю землі, тис. га	
Оптимальна лісистість, %	Фактична лісистість, %

Таблиця 2

## Людська складова

Потенціал	Клімат
<i>Трудова</i>	
Економічно активне населення, тис. осіб	Відсоток зайнятого населення до економічно активного, %
Зайнятість населення, % к населенню в віці 15 – 70 років	Відсоток висвобідження робітників до перед умовлених обсягів
<i>Демографічна</i>	
Кількість населення в регіоні, тис. осіб	Коефіцієнт народжуваності
Доля міського населення, %	Показник внутрішньої міграції
Природний приріст	Показник зовнішньої міграції

Таблиця 3

## Виробнича складова

Потенціал	Клімат
<i>Промисловість</i>	
Обсяги реалізованої промислової продукції, млн грн	Відсоток прибуткових підприємств, %
Загальна кількість зареєстрованих підприємств, шт.	Індекс цін промислової продукції
<i>Сільське господарство</i>	
Обсяги реалізованої промислової продукції, млн грн	Відношення реалізованої продукції до загальної площі сільськогосподарських земель, (млн грн / кв. км)
Загальна площа сільгоспземель, кв. км	Індекс цін продукції сільського господарства
Родючість ґрунту	

Таблиця 4

## Інфраструктурна складова

Потенціал	Клімат
<i>Транспортна</i>	
Протяжність автомобільних шляхів	Відсоток автомобільних шляхів з твердим покриттям, %
Протяжність залізничних шляхів	Густина залізничних шляхів на 1000 км <sup>2</sup>
	Густина автомобільних шляхів на 1000 км <sup>2</sup>
	Число власних легкових автомобілів на 1000 душ населення
<i>Туристична</i>	
Кількість готелів у регіоні	Забезпеченість населення муніципальними установами культури
Кількість муніципальних установ культури	Доля підприємств і організацій по видах економічної діяльності: готелі та ресторани до загальної кількості підприємств
	Кількість готельних місць на 1000 осіб

## Інституційна складова

Потенціал	Клімат
<i>Законодавча</i>	
Кількість працівників органів законодавчої і виконавчої влади	Доля працівників до загальної кількості працівників в національному господарстві
<i>Банківська</i>	
Кількість зареєстрованих банків, шт	Темп приросту виданих кредитів
Обсяги вкладів в банківську систему на душу населення	Обсяги вкладів в банківську систему на душу населення, % до середнє українського рівня
	Відношення виданих кредитів з залученими засобами населення і підприємств
<i>Страхова</i>	
Кількість зареєстрованих страхових компаній	Обсяги уставного фонду на душу населення
	Доля страхових послуг в обсязі уставного фонду
<i>Фондова</i>	
Кількість компаній у сфері фондового ринку	Доля уставного фонду компаній в загальній кількості уставного фонду усіх підприємств
Кількість робітників у даній сфері	

Фінансова складова відображає управління фінансовими ресурсами на рівні регіону. Вона має такі частини: бюджетну, податкову та інвестиційну (табл. 6).

**2. Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

Таблиця 6

## Фінансова складова

Потенціал	Клімат
<i>Бюджетна</i>	
Податкові доходи регіону	Покриття видатків доходами регіону
Неподаткові доходи регіону	
Видаткові зобов'язання	
<i>Податкова</i>	
Дохід фізичних осіб	Рівень тіньових доходів
Сума оподаткованого прибутку	Відношення суми оподаткованого прибутку при поточній прибутковості підприємств до суми прибутку при 100% прибутковості підприємств
Додана вартість	
<i>Інвестиційна</i>	
Інвестиції в основні фонди	Темпи зростання прямих іноземних інвестицій
	Доля прибуткових підприємств

Таким чином, проведене дослідження дозволило отримати такі результати:

1) розроблено методику формування простору чинників інвестиційної діяльності, яка базується на розгляданні об'єктивних і суб'єктивних умов інвестиційної діяльності: інвестиційного потенціалу та інвестиційного клімату;

2) проведено аналіз літературних джерел і сформульовано поняття інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу;

3) визначено основні складові інвестиційного потенціалу та клімату і в кожній складовій визначено свій перелік показників, чий дозволяє всебічно проаналізувати інвестиційну діяльність регіону. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Попков В. П.** Организация и финансирование инвестиций / В. П. Попков, В. П. Семенов. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.: ил. – (Серия «Ключевые вопросы»).

**3. Сухоруков А.** Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів / А. Сухоруков // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 26.

**4. Global Property Guide** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalpropertyguide.com>

**5. Словарь русского языка** / Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. / Рос. Ан, Ин-т рус. яз. – М.: Азъ, 1992. – 955 с.

**6. Большой экономический словарь** / Под ред. Азриляна А. Н. – 7-е издание. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.

**7. Пересада А. А.** Інвестиційний процес в Україні / Пересада А. А. – К.: Лібра, 1998. – 392 с.

**8. Пересада А. А.** Основы инвестиционной деятельности / Пересада А. А. [и др.]. – К.: Лібра, 1996. – 344 с.

**9. Інвестування**: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Пересада А. А. [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 251 с.



# ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПРОБЛЕМНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**ЗАХАРЧЕНКОВ А. С.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

**П**роблемность предприятия – это, как известно, прежде всего следствие непонимания менеджментом места предприятия на рынке; стратегии (миссии предприятия), связанной с реалиями рынка и его развитием; способов разрешения проблемных вопросов.

Там, где задачи конкурентоспособности предприятий решаются профессионально, менеджмент исходит из того, что любая санация предприятия? в широком смысле, всегда контекстуальна, по крайней мере, в трех аспектах:

1. Новое преобразование (реструктуризация) осуществляется путем расширения и пересмотра предыдущих подходов к инновациям.

2. Новые идеи и подходы в части достижения поставленных целей обретают смысл, когда они выстраиваются в определенную систему взаимоотношений и процедур.

3. Функционирование инновационных преобразований становится эффективным, когда оно происходит в ситуациях, которые позволяют применять определенные зарекомендовавшие себя известные и принципиально новые методы, в том числе нетривиальные подходы для решения конкретных задач.

Оценка проблемности предприятия обычно строится на системе показателей, которая должна быть как можно более интегрированной, охватывать как можно больше ресурсов, используемых на производстве, учитывая их взаимозаменяемость на перспективной основе.

Дальнейшее развитие предприятия и увеличение его конкурентоспособности невозможно без привлечения новых технологий и преобразований всех структур предприятия для успешной работы на локальных и глобальных рынках.

Для проведения инновационного преобразования производства обычно рассматриваются два варианта инновационных стратегий, приводящие к изменению производственно-технологической базы предприятия: 1) локальное улучшение отдельных участков производственно-технологических цепей (аддитивное накопление эффективности в производстве); 2) сбалансированное улучшение характеристик производственно-технологической структуры предприятия, снижающее разрыв между технологическими уровнями различных производственно-технологических цепей (мультипликативное накопление эффективности в производстве).

Для практической деятельности в части проведения инновационных преобразований в рамках проводимой санации производственной базы предприятия необходимо иметь способы обоснования и оценки влияния инноваций на его экономическую динамику. Наиболее эффективным в этом отношении нам представляется использование форм и методов технологического аудита.

Технологический аудит является начальным этапом сбора и предварительной обработки функциональной и организационно-технологической совокупности информации для интеллектуального осмысления цели и основных задач проведения инновационных преобразований на основе технологической санации\*. По существу, этот этап представляет собой системный комплекс диагностических и контрольных мероприятий, определяющий технический и технологический уровень эффективности функционирования производственно-технологической базы предприятия. Он необходим для понимания и учета топ-менеджментом предприятия актуальных и перспективных требований конкурентной среды.

**Т**ехнологический аудит – это также и проверка адекватности используемой для проведения производственной деятельности информации, как основы формирования рыночной ниши предприятия, организационных и функциональных вопросов взаимодействия отдельных технологических процессов и подразделений. Исходный пункт технологического аудита – диагностика текущего состояния производственно-технологической базы предприятия, оценка соответствия технологически санируемого предприятия требованиям рыночной ситуации, выявление упущенных выгод и выработка начальных рекомендаций относительно направлений последующих инновационных преобразований.

Объектами критического анализа при проведении технологического аудита должны быть:

- ✦ используемые технологии;
- ✦ состояние оборудования;
- ✦ организация производственного процесса и эффективность его системы управления;
- ✦ эффективность логистической подсистемы и системы управления вспомогательными процессами;
- ✦ осуществление управления процессом и самой организацией технического контроля выпускаемой продукции.

\* Под технологической санацией в данном контексте понимается преобразование на принципиально новой технологической основе производственно-технической базы предприятия и соответствующих организационно-производственных отношений.

Источниками информации в процессе проведения технологического аудита являются:

- ✦ внутренняя документация ОГК, ОГТ, ОГМ, ОТК, ОМТС и других служб, имеющих и способных иметь непосредственное отношение к производственно-технологической деятельности;
- ✦ углубленные персональные интервью с топ-менеджментом предприятия, руководством и персоналом инженерных и производственных служб.

При этом следует иметь в виду, что только сравнительно небольшое число менеджеров среднего звена обладает достаточно широким систематизированным образованием и необходимой подготовкой в области решения задач технологического аудита. Основная масса работающих на проблемных предприятиях управленцев лишь теоретически знакома с основами общей цепочки технологических процессов, используемых на предприятии, их уровнем и возможностями, но отнюдь не их эффективностью с точки зрения общей конкурентоспособности в условиях рыночной экономики.

Стандартные инструменты технологического аудита очень часто рассматриваются ими как некий отвлекающий процесс, имеющий конечной целью затронуть в итоге их личные интересы в ближайшем будущем.

Именно поэтому основной упор при формировании групп для проведения технологического аудита следует делать на привлечение экспертов со стороны из числа наиболее квалифицированных и компетентных специалистов.

Конкретным результатом технологического аудита являются: краткая, но достаточно обоснованная характеристика производственно-технологической основы предприятия, его системы управления и информационной базы, а также обоснованная характеристика системы снабжения и кооперации.

**Т**ехнологический аудит можно также определить как целевой анализ и обработку данных функциональной, межфункциональной и производственно-технической совокупности информации. Сама по себе она не может стать достаточной основой соответствующих выводов для проведения инновационных преобразований и технологической санации без глубокого, всестороннего рассмотрения межфункционального взаимодействия технологических цепочек внутри предприятия. Это не всегда возможно при сложившихся структурных схемах большинства проблемных предприятий и требует определенного времени и усилий для преодоления внутреннего сопротивления отдельных руководителей, а также для параллельной структурной перестройки управления в целом.

В принципе, технологический аудит можно разделить на две основные части.

*Стратегический технологический аудит*, представляющий, по сути своей, постоянный и разносторонний процесс сбора и анализа информации, направленной на поиск концептуальных подходов для проведения инновационных преобразований производственно-технологической базы предприятия.

Стратегический технологический аудит обеспечивает формирование условий для поиска новых, в том числе и нестандартных решений (уход от неперспективных технологий, переход на новые технологии с использованием реинжиниринговых подходов, изменение приоритетности использования уже имеющихся перспективных технологий и т. п.).

*Тактический технологический аудит* является формой анализа производственно-технологической базы на основе имеющихся в распоряжении предприятия информационных инструментов (номенклатура продукции, цены, себестоимость продукции, работ и услуг, технологии выполнения их, организация работ, управление процессами и т. п.) для последующего проведения отдельных целевых процедур брейнсторминга, таких как функционально-стоимостной анализ выпускаемой продукции, оценка эффективности некоторых локальных предложений и т. п.

**П**оскольку технологический аудит – это процесс или функция внутри инновационно преобразываемого предприятия, то, как и любой процесс, он требует управления на основе разделения важнейших функций. В этом контексте общий процесс технологического аудита можно разделить на несколько функций в соответствии с основными элементами управленческого цикла.

*Планирование*, постановка целей и разработка плановых заданий по их достижению в заданное время. При этом цели должны быть реалистичны, обоснованы и четко распределены между группами исполнителей, а задания совершенно конкретны. Например:

- ✦ выяснить, какие процессы и процедуры происходят или имеют место на объекте задания (цех, участок, служба, подразделение);
- ✦ проанализировать, как они регулируются и управляются;
- ✦ изучить, от каких факторов и влияний зависит результат;
- ✦ определить, какая должна быть реакция управленцев, мнение непосредственных исполнителей и т. п.

*Организация*, подбор и группировка исполнителей заданий соответствующей квалификацией и обеспечение необходимых условий для достижения целей. Персонал исполнителей предварительно должен быть обеспечен детальными инструкциями по выполнению отдельных видов аналитических оценок, связанных с последующим проведением технологической санации предприятия.

*Руководство* процессом технологического аудита, влияние на действия исполнителей в направлении достижения целей анализа и получения достоверных данных.

*Контроль* – проверка деятельности персонала групп в рамках установленного алгоритма действий и выполнения инструкций для принятия мер по уменьшению отклонений от них.

*Коррекция (регулирование)* при необходимости (т. е. при появлении непреодолимых трудностей в реализации алгоритма действий исполнителей) изменения целей либо условий их достижения.

В общем контексте использование результатов технологического аудита для организации и руководства процессом инновационных преобразований производственно-технологической базы предприятия состоит в:

- ✦ определении целей, концептуальных решений преобразования производства основных задач и способов проведения технологической санации;
- ✦ формировании на этой основе плана проведения наиболее важных работ, объемов, и сроков их выполнения;
- ✦ принятии решений, которые позволяют выполнять работы согласно общему плану проведения технологической санации в заданные сроки, не выходя за рамки определенного для этих целей бюджета.

Формирование на основе материалов технологического аудита самого плана технологической санации, как правило, является стратегической задачей и выделяется как отдельное мероприятие, находящееся под постоянным контролем топ-менеджмента предприятия.

Выполнение конкретных плановых заданий и их коррекцию на основе контроля обычно относят к оперативному управлению в режиме «on-line», основные операции которого имеющие универсальный характер, рассматриваются в [1].

Очевидно, что план технологического аудита, как составная часть мероприятий общего процесса проведения радикальных изменений в деятельности предприятия, является основным инструментом стратегического управления, который позволяет оценить общие объемы и характер работы, связанной с инновационным преобразованием производства, сравнить основные прогнозируемые показатели с реально получаемыми. Все эти функции и мероприятия по технологическому аудиту находятся исключительно в компетенции руководителя предприятия и топ-управленцев, осуществляющих проведение технологической санации. В поле их особого внимания должен быть анализ причин расхождения ожидаемых и реальных результатов проводимых инновационных преобразований. Основным инструментом в этом вопросе является проведение факторного анализа причин, вызвавших необходимость оперативного вмешательства в процесс технологической санации, а точнее, определение источника причин и оценка адекватности принятых мер. Разного рода отклонения в рамках конкретного подразделения дают представление об эффективности его деятельности для определения основного направления инновационных преобразований.

В процессе проводимого для разработки общего проекта технологической санации предприятия технологического аудита необходимое внимание должно быть уделено также видам и удельному весу затрат, которые не связаны с основной производственной деятельностью, т. е. с непроизводственными затратами:

- ✦ перерасход сырья, материалов, комплектующих и т. д. в процессе производства, хранения, транспортировки;

- ✦ перерасход энергии и топливных ресурсов на производственные и непроизводственные нужды;
- ✦ перерасход денежных средств при приобретении сырья, материалов, комплектующих, энергии.

Эти сведения в процессе проведения технологического аудита могут быть получены на основе анализа данных по результатам работы предприятия в настоящем и предыдущих отчетных периодах.

Для примера рассмотрим в общих чертах основные процедуры технологического аудита производственной базы предприятия. Очевидно, что первым шагом в решении этой задачи должен быть анализ физического и морального износа основных производственных фондов, т. е. выделение групп технического оборудования до 5 лет, до 10 лет, до 15 лет и выше. Далее, из этих групп выделяется оборудование для выпуска продукции предприятия (включая номенклатуру перспективных изделий, подготавливаемых к выпуску), обеспечивающего 80 – 90% его (предприятия) сбытовой деятельности.

Уже на этом этапе технологического аудита опытным экспертам достаточно аналитических данных для оценки общей картины состояния технического парка производственно-технологической базы предприятия. Если к этим данным добавить анализ основных временных составляющих структуры производственного цикла изготовления этой номенклатуры продукции, оценку уровня механизации, автоматизации, использования информационных технологий и сопоставить все это с современным уровнем конкурентоспособных предприятий, а также трендом ожидаемых или возможных тенденций изменения рыночной конъюнктуры, то необходимость проведения радикальных технологических изменений на основе реинжинирингового подхода может стать очевидной. Очевидным также является и то, что основным рычагом инновационных преобразований может быть только интеллектуальный инструментарий, опирающийся на современные технологические достижения и уже апробированные зарубежные и отечественные методы и опыт достижения конкурентоспособности предприятия.

Одним из показателей эффективности производственного механизма является оценка в рамках технологического аудита системы управления качеством как подтверждение способности предприятия обеспечить высокие кондиции выпускаемой производством продукции. Процедура такой оценки является многокомпонентной, поскольку предусматривает не только технологический аудит, но и анализ различных видов управленческой, производственной и сбытовой деятельности. Так, например, основными компонентами аудита качества системы управления являются: аудит подсистемы развития предприятия, аудит качества условий труда, аудит качества подсистемы управления персоналом, аудит подсистемы подготовки и повышения квалификации кадров, аудит подсистемы планирования и учета, аудит информационной системы в целом. И это далеко не все материалы, необходимые для последующего проведения процедуры брейнсторминга ее участниками. Немало-

важное значение для ожидаемых результатов имеют и такие данные, как оценка качества инженерной техдокументации, аудит качества НИОКР предприятия, аудит подсистемы тестирования разработок на этапе НИОКР и т. п. Наряду с технологическим аудитом важную роль на этапе брейнсторминга могут сыграть данные аудита подсистемы подготовки производства и качества производственных процессов, которые, помимо аудита качества производственной документации, включают материалы аудита качества производственной и экологической среды, качества действующих на предприятии технологических процессов, тестового оборудования, качества используемых материалов, аудит системы превентивных действий контроля качества и т. д.

Для проведения процедуры брейнсторминга в отношении логистического реинжиниринга важное значение имеют данные всестороннего аудита системы закупок (снабжения), т. е. аудита системы взаимоотношений

с поставщиками, системы хранения материальных ценностей, системы сертификации поступающих на предприятие материалов, упаковки и т. п.

Принимаемые на основе брейнсторминга предварительные решения и рекомендации экспертов должны быть положены в основу детально прорабатываемого бизнес-плана по проведению технологической санации конкретного производства, который, в свою очередь, должен быть объектом не менее детального анализа со стороны топ-менеджмента предприятия, инвесторов и кредиторов. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

**1. Ивин Л. Н.** Инновационная экономика : монография / Л. Н. Ивин, В. М. Куклин, А. С. Захарченков и др.: под редакцией Л. Л. Тобажнянского. – Х. : Изд-во «Едена», 2010. – 716 с.



## ПІДХОДИ ДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

КОЛЕСНІЧЕНКО В. Ф.

кандидат економічних наук

Харків

Концепція економіки знань поступово стає основною теоретичною базою політики економічного зростання в Україні. Вона розкриває нову роль і місце інтелекту людини в інформаційному суспільстві, вплив інформації як головної продуктивної сили на розвиток економічних систем. У зв'язку зі зростанням важливості знань та інформації, наука стає ключовим фактором створення конкурентних переваг, головним джерелом добробуту суспільства, перетворюється на безпосередньо виробничу силу суспільства, прискорює темпи науково-технічного прогресу. Зауважимо, що формування економіки знань означає взаємну інтеграцію освітнього, наукового і виробничого простору: включення процесу застосування знань в освітній процес відбувається на тлі генерації нових знань у безпосередньому процесі виробництва. Сфера освіти є найбільш динамічною складовою економіки знань, з транслятора знань і генератора специфічних навичок і умінь вона перетворюється на безпосереднього виробника знань і активного учасника процесу їх трансформації у нові продукти, технології та послуги.

Одна з найзначніших конкурентних переваг України – високий рівень освіченості її громадян (45% української робочої сили мають вищу освіту, і за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37-ми країн) [5].

Однак до цього часу державі не вдалося забезпечити прогресивний розвиток наукової діяльності в країні, перетворити її на головний чинник економічного

зростання на інноваційній основі, що ставить під загрозу успадкований нею науково-технічний потенціал, оскільки мають місце такі перешкоди: низький рівень фінансування наукової діяльності; спрацьоване та застаріле лабораторне обладнання; демографічні негаразди; розірваність зв'язків між заводською, галузевою, вузівською і академічною наукою призводить до все більшого відокремлення науки від виробництва та зниження інноваційної активності промислових підприємств; слабкий зв'язок вищої освіти з потребами ринку праці та соціально-економічними проблемами розвитку національної економіки і суспільства в глобалізованому середовищі; відсутність жорстких стандартів призводить до недотримання якості вищої освіти, економічної, правової та моральної відповідальності фахівців, що надають наукомісткі послуги. Тобто, існує проблема перепідготовки кадрів і орієнтації навчальних закладів на підготовку фахівців, здатних впроваджувати та обслуговувати новітні технологічні процеси.

Отже, вкрай необхідне термінове впровадження ефективних заходів реформування системи освіти (рис. 1) задля створення умов для зростання інтелектуальної складової людського капіталу, завдяки чому Україна зможе постати у світовому співтоваристві як країна – генератор нових знань та інновацій (на протигагу тому, щоб бути споживачем чужих ідей, технологій, товарів і послуг).

Освіта населення здійснює найбільш помітний вплив на рівень розвитку регіону. Отже, регіональна варіація за цією ознакою має надзвичайно важливе значення не тільки для пояснення ситуації, що склалася, а передусім для формування ефективної стратегії розвитку регіону [3]. Особливість розвитку суспільства постіндустріальної епохи потребує нових методологічних підходів до вирішення проблеми використання

людських ресурсів, активізації їх інноваційної діяльності, створення дійового механізму мотивації і стимулювання до сприйняття нових знань.

З метою проведення оцінки освітнього рівня розвитку регіонів України пропонуємо використовувати методичний підхід, який складається з трьох взаємопов'язаних етапів (рис. 2).

Апробація запропонованої методики оцінки інноваційного рівня розвитку регіонів була проведена, спираючись на дані Державного комітету статистики України у динаміці за 11 років (1995, 2000 – 2009 рр.).

Перший етап дозволив сформувати систему показників-індикаторів для оцінки освітнього рівня розвитку регіонів: перша група характеризує розвиток загальної освіти в регіоні, друга – вищої освіти (див. рис. 2).

Другий етап проведеного дослідження дав змогу визначити місце за рангом інтегрального показника регіонів України залежно від рівні розвитку загальної ( $I_{30}$ ) та вищої ( $I_{80}$ ) освіти в динаміці за 11 років.

Отримані значення інтегральних показників свідчать, що найбільш розвиненими регіональними освітніми центрами є Донецька, Луганська, Дніпропетровська, Львівська, Харківська області. У регіонах-лідерах спостерігається найвищий в країні рівень охоплення дітей базовою середньою освітою (100% по кожному регіону) та досить високий рівень охоплення дітей початковою освітою і дошкільними закладами. Лідеруючі позиції (1 ранг) протягом усього досліджуваного періоду (1995, 2000 – 2009 рр.) займає Донецька область (рис. 3). Харківська область теж має доволі високий рівень освіти, про що свідчать отримані показники (рис. 4). Останні позиції розподілили між собою Закарпатська, Київська, Чернігівська, Черкаська, Чернівецька області.

Аналіз динаміки інтегральних показників розвитку загальної освіти за регіонами України, показав, що за період 1995 – 2000 рр. розглянуті показники мали тенденцію до зниження. Таку тенденцію можна пояснити високим рівнем корелявання показників загальної



Рис. 1. Заходи щодо формування конкурентоспроможної особистості в умовах конкурентоздатної освіти в економіці знань (авторська розробка)

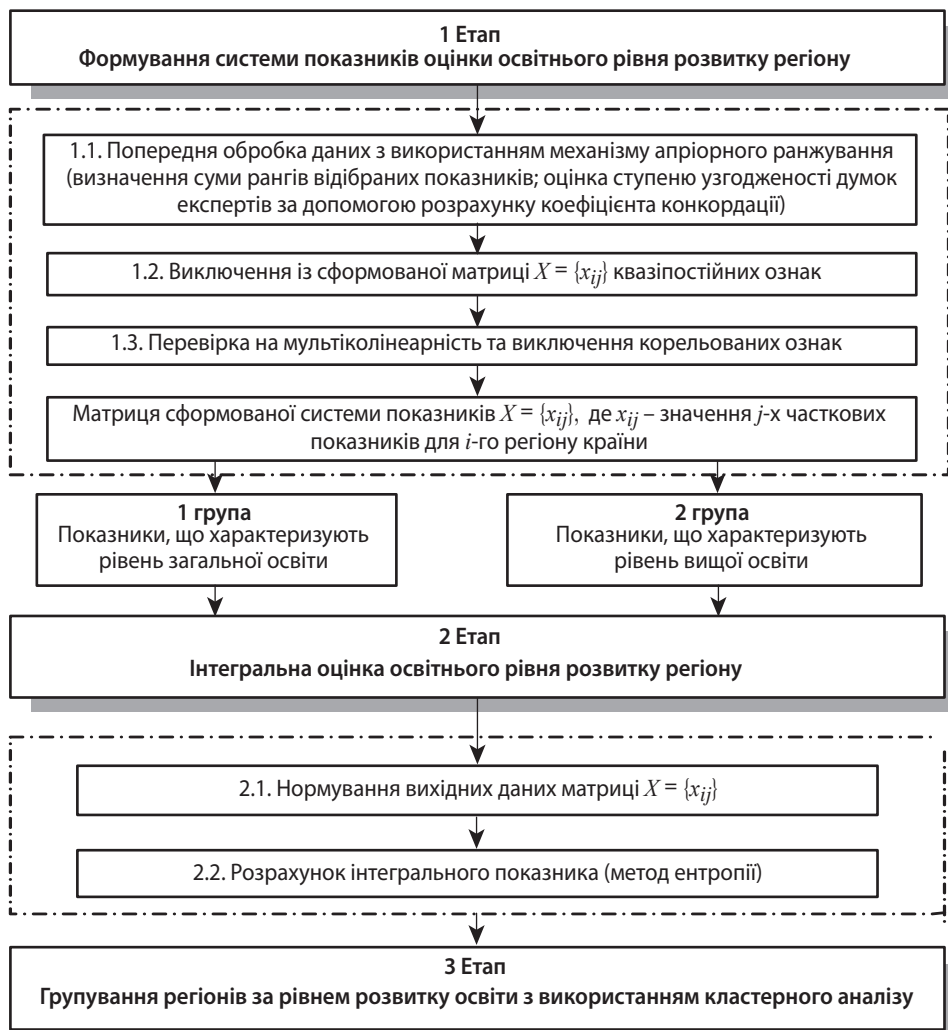


Рис. 2. Послідовність етапів оцінки освітнього рівня розвитку регіонів (авторська розробка)

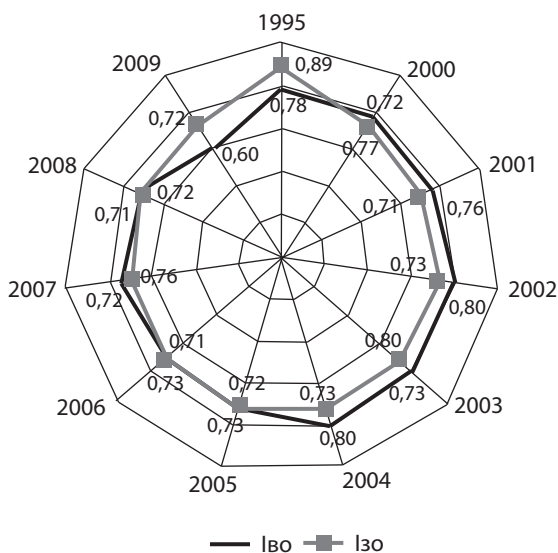


Рис. 3. Донецький регіон за рівнями розвитку загальної ( $I_{30}$ ) та вищої ( $I_{60}$ ) освіти

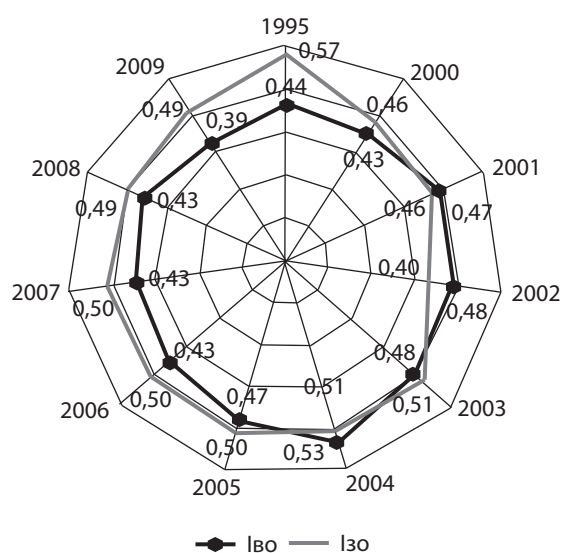


Рис. 4. Харківський регіон за рівнями розвитку загальної ( $I_{30}$ ) та вищої ( $I_{60}$ ) освіти

освіти із демографічною ситуацією в Україні: зниження рівня народжуваності, погіршення життєвого рівня населення, умови соціально-економічної та політичної нестабільності країни негативно впливають на інтегральні

показники загальної освіти в Україні. Проте, починаючи з 2000 р., стали стрімко зростати, що свідчить про розвиток загальної освіти в Україні та реалізацію соціально-спрямованого напрямку модернізації економіки України.

Щодо аналізу динаміки інтегральних показників розвитку вищої освіти за регіонами України, можна констатувати позитивну динаміку до 2006 – 2007 рр., після чого зазначається стрімке зниження розрахованих значень. Таку негативну тенденцію можна пояснити підвищенням вимог до якості вищої освіти в Україні, що призвело до закриття значної кількості ВНЗ, які не відповідають критеріям якості, й професійно-технічних училищ, які не відповідають вимогам ринку освітніх послуг і є нерентабельними. Також негативні тенденції у

ВНЗ після 2006 – 2007 рр. пов'язані із недостатнім рівнем фінансування з державного бюджету, що є наслідками світової економічної кризи.

На третьому етапі дослідження проведемо кластеризацію регіонів за рівнями розвитку загальної ( $I_{30}$ ) та вищої ( $I_{80}$ ) освіти. Якісний склад отриманих кластерів наведено в *табл.1*. Той факт, що Донецький регіон протягом досліджуваного періоду окрім 2002, 2007, 2009 рр. створював окремо 1-й кластер, є очікуваним, бо він домінує по цілому ряду показників:

Таблиця 1

Упорядковані класи за рівнями розвитку освіти в регіональному розрізі

Кла-стер	Розшарування регіонів по роках										
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	5	5	5	5	8 12 13 20	5	5	5	8 12 20	5	8 12 20
2	4 12 13 20	4 12 13 20	4 12 13 20	4 8 12 13 20	4 5	4 8 12 13 20	4 8 12 13 20	4 8 12 13 20	4 5 13	4 8 12 13 20	4 5 13
3	2 6 7 9 10 11 17 19 21 23 24 25	2 8 10 14 15 16 18 22	2 6 8 10 14 15 16 18 22 23 25	2 10 14 15 16 18 22 23	2 10 14 15 16 18 22 23	2 10 14 15 16 18 22 23	2 10 14 15 16 18 22 23	2 6 10 14 15 16 18 19 22 23	2 6 10 14 15 16 18 19 22 23	2 6 10 14 15 16 18 19 22 23	2 6 10 14 15 16 18 19 22 23
4	1 3 8 14 15 16 18 22	1 3 7 9 10 11 14 17 19 21 23 24 25	1 3 7 9 11 17 19 21 24	1 3 6 7 9 11 17 18 19 21 24 25	1 3 6 7 9 11 17 17 19 21 24 25	1 3 6 7 9 11 17 17 19 21 24 25	1 3 6 7 9 11 17 17 19 21 24 25	1 3 7 9 11 17 17 21 24 25	1 3 7 9 11 17 17 21 24 25	1 3 7 9 11 17 17 21 24 25	1 3 7 9 11 17 17 21 25

Примітка:

Назва регіону:	Умове позначення	Назва регіону:	Умове позначення	Назва регіону:	Умове позначення
АР Крим	1	Київська	10	Тернопільська	19
Вінницька	2	Кіровоградська	11	Харківська	20
Волинська	3	Луганська	12	Херсонська	21
Дніпропетровська	4	Львівська	13	Хмельницька	22
Донецька	5	Миколаївська	14	Черкаська	23
Житомирська	6	Одеська	15	Чернівецька	24
Закарпатська	7	Полтавська	16	Чернігівська	25
Запорізька	8	Рівненська	17		
Івано-Франківська	9	Сумська	18		



- ✦ найвищі значення інтегральних показників вищої освіти (0,60 – 0,80) і доволі високі значення інтегральних показників інноваційного розвитку (0,71 – 0,89);
- ✦ висока чисельність вищих навчальних закладів (питома вага складає близько 11% серед усієї сукупності регіонів України) та кількість професійно-технічних навчальних закладів (понад 12%);
- ✦ доволі високі показники підготовки та підвищення кваліфікації кадрів – понад 14% серед усіх регіонів;
- ✦ найбільша по Україні кількість дітей у дошкільних навчальних закладах (понад 10%).

Головними представниками другого кластера є Дніпропетровський, Харківський, Луганський та Львівський регіони – найбільш розвинені освітянські центри країни за рівнем розвитку вищої та загальної освіти в Україні:

- ✦ значення інтегральних показників загальної та вищої освіти знаходяться в межах 0,43 – 0,56;
- ✦ за показниками кількості вищих навчальних закладів, кількості студентів, кількості професійно-технічних закладів, рівнем підготовки та підвищення кваліфікації ці регіони займають маже 30% по Україні;
- ✦ дещо нижчим є рівень розвитку загальної освіти, так за показниками загальноосвітніх та дошкільних навчальних закладів вони займають 10 – 20%.

Єдиним унікальним регіоном є Запорізька область, що відрізняється нестабільністю у розміщенні за кластерами у часовому розрізі, і за період 1995 – 2009 рр. відносилась до всіх видів кластерних груп, здебільшого до другої групи.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна відмітити, що позиції регіонів у загальному розвитку освіти в Україні є неоднорідними. Формування кластерів розшарування регіонів за показниками розвитку освіти в Україні у часовому розрізі за період 1995 – 2009 рр. пов'язане із неоднорідністю рівнів розвитку освітніх закладів усіх видів, що пов'язане із макроекономічними показниками розвитку регіонів і особливостями їх формування. Ефективність результатів функціонування кластера залежить від збалансованості процесів фінансування навчальних закладів та демографічних та спрямованістю регіонів на окремі види діяльності. Проведене дослідження дасть змогу сформулювати територіальні зони, що поєднають науковий та виробничий потенціал підприємств з визначеною спеціалізацією за напрямками інноваційної діяльності, а також сприятимуть відокремленню тих груп регіонів, що потребують більшої уваги з боку державної влади з метою підвищення їх освітнього рівня. При цьому, розвиток вищої освіти в регіонах не має бути винятковою справою Міністерства освіти і науки та безпосередньо ВНЗ, а стати полем багатоаспектної партнерської взаємодії державних органів управління з органами місцевого самоврядування, представниками

роботодавців і найманих працівників, а також іншими громадськими об'єднаннями.

Подальші дослідження передбачають ґрунтовніший аналіз перспектив розвитку наукового і виробничого потенціалу регіонів з урахуванням отриманих результатів їх кластеризації за показниками наукової та інноваційної діяльності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Шаульська Л. В.** Освіта в системі показників людського розвитку [Електронний ресурс] / Л. В. Шаульська, М. О. Кримова. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vpu/Ekon/2009\\_7/36.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/36.pdf)

**2. Заячук О. Г.** Територіальна організація загальноосвітніх навчальних закладів Чернівецької області / О. Г. Заячук // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 8. – С. 123 – 127.

**3. Салогубова В. М.** Прогнозування освітнього потенціалу адміністративно-територіальної одиниці країни [Електронний ресурс] / В. М. Салогубова. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mtip/2008\\_14/salogubova.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtip/2008_14/salogubova.pdf)

**4. Соловійов Ю. І.** Функціонування регіональної системи освіти в режимі розвитку / Ю. І. Соловійов // Наукова скарбниця освіти Донеччини. – 2010. – № 1(6). – С. 84 – 87.

**5. Драгоміров В. В.** Сучасний стан та напрямки розвитку вищих навчальних закладів в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Драгоміров, А. Я. Казарезов // Педагогіка. Вип. 73, т. 86. – Режим доступу : [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Npchdu/Pedagogics/2008.../73-2.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Pedagogics/2008.../73-2.pdf)

**6. Байназаров А. М.** Структура та зміст атласу освітнього комплексу України [Електронний ресурс] / А. М. Байназаров. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Pbgo/2010\\_12/1\\_Baynaz.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pbgo/2010_12/1_Baynaz.pdf)

# ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЧИСЛОВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РЯДОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ХАРАКТЕРИСТИК ЕЁ НЕРАВНОМЕРНОСТИ ПО РЕГИОНАМ УКРАИНЫ

ДУБНИЦКИЙ В. Ю.

кандидат технических наук

ХОДЫРЕВ А. И.

Харьков

Статистике заработной платы уделено большое внимание во многих пособиях по экономической статистике [1, 2]. Практически во всех этих пособиях при описании рядов распределения отмечено, что такая характеристика, как среднее значение, имеет содержательный смысл только для симметричных распределений, например нормального. В то же время при статистическом анализе заработной платы используют

среднеарифметическое или средневзвешенное значение в качестве основной числовой характеристики ряда распределения. В этих же учебных пособиях рекомендуют определять такую характеристику, как мода, значительно более устойчивую к малым по удельному содержанию, но большим по абсолютной величине значениям изучаемой величины.

*Цель работы:* количественная оценка различия между модой и средним значением величины заработной платы для различных регионов Украины и вычисление для них меры неравномерности в распределении зарплаты – индексов Джини и Робина Гуда.

Все статистические сведения о рядах распределения заработной платы в Украине за октябрь 2011 г. и соответствующие им гистограммы были опубликованы в [3]. Эти материалы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Частотное распределение (%) заработной платы (грн) в различных областях Украины

Код региона	Область (регион)	Распределение (%) получающих зарплату (грн)					Всего (%)
		До 960	960 – 2000	2000 – 3500	3500 – 5000	Свыше 5000	
1	Украина	6,4	5,9	42,6	8,7	29,5	<b>93,1</b>
2	Львовская	7,0	46,9	28,6	11,7	5,8	100
3	Волынская	8,2	50,8	28,1	9,1	3,8	100
4	Ривненская	8,3	47,7	29,3	9,3	5,4	100
5	Киев	2,9	34,9	25,4	18,5	18,3	100
6	Киевская	4,9	42,8	28,0	14,6	9,7	100
7	Житомирская	7,9	49,2	29,6	10,0	3,3	100
8	Черниговская	8,3	50,9	29,2	7,6	4,0	100
9	Сумская	8,6	43,7	30,4	13,0	4,3	100
10	Закарпатская	7,1	47,5	32,1	10,2	3,1	100
11	И.-Франковская	8,2	44,0	31,4	11,3	5,1	100
12	Тернопольская	8,7	54,2	26,3	8,2	2,6	100
13	Хмельницкая	8,3	52,9	27,5	8,7	3,6	<b>101</b>
14	Винницкая	9,1	46,5	30,1	10,3	4,0	100
15	Черкасская	6,6	47,9	30,2	10,9	4,4	100
16	Кировоградская	7,7	47,0	29,7	10,2	4,4	<b>99</b>
17	Полтавская	7,5	40,3	30,3	13,2	8,7	100
18	Харьковская	6,4	44,7	30,0	11,7	7,2	100
19	Черновицкая	10,3	48,8	29,2	8,5	3,2	100
20	Одесская	3,8	50,1	27,5	11,9	6,7	100
21	Николаевская	7,3	44,3	29,0	11,4	8,0	100
22	Херсонская	8,3	52,9	27,5	7,7	3,6	100
23	Запорожская	5,8	39,5	30,1	14,7	9,9	100
24	Днепропетровская	4,8	48,4	31,1	15,6	10,1	<b>110</b>
25	Донецкая	3,8	34,6	31,6	17,0	13,0	100
26	Луганская	4,8	38,2	31,0	15,4	10,6	100
27	Севастополь	5,3	41,3	32,9	13,8	6,7	100
28	АРК Крым	6,5	32,4	12,5	5,6	43,0	100

При анализе данных, приведенных в табл. 1, удивляет то, что общая сумма удельных весов по строке не во всех случаях равна 100%. Эти строки в ячейке «Всего» выделены жирным шрифтом. При дальнейшем анализе данные по Украине в целом (регион 1) и данные по Днепропетровской области (регион 24) не рассматривались из-за больших погрешностей. Данные по Хмельницкой (регион 13) и Кировоградской областям (регион 16) ввиду малой систематической погрешности были оставлены и уравновешены по хорошо известному в геодезии методу коррелат [4]. Данные по АРК Крым также удалены из дальнейшего анализа из-за противоречий в графике и числовых данных, приведенных в [3].

В табл. 2 приведены данные, принятые в качестве расчетных для дальнейшего анализа.

Для ряда распределения заработной платы по каждому региону в соответствии с методикой, описанной в работе [5], вычисляли среднее значение заработной платы  $X_{cp}$ , среднеквадратическое отклонение  $s$ , коэффициент вариации  $v$ , моду ряда распределения  $mo$ , абсолютную разницу между средним значением ряда распределения и его модой по формуле:

$$\Delta = X_{cp} - mo \quad (1)$$

относительную разницу между средним значением и модой, определяемую по формуле:

$$\varepsilon = 1 - \frac{mo}{X_{cp}}. \quad (2)$$

Результаты вычислений показаны в табл. 3.

Таблица 2

Уравновешенное частотное распределение (%) заработной платы (грн) в различных областях Украины

Распределение заработной платы по регионам Украины						
Код региона	Границы интервалов, грн					Всего, %
	до 960	960 – 2000	2000 – 3500	3500 – 5000	свыше 5000	
	Скорректированные границы интервалов					
	до 960	960 – 2000	2000 – 3500	3500 – 5000	5000 – 6500	
	Внутриинтервальные средние, грн					
	480	1480	2750	4250	5750	
2	7,0	46,9	28,6	11,7	5,8	100
3	8,2	50,8	28,1	9,1	3,8	100
4	8,3	47,7	29,3	9,3	5,4	100
5	2,9	34,9	25,4	18,5	18,3	100
6	4,9	42,8	28,0	14,6	9,7	100
7	7,9	49,2	29,6	10,0	3,3	100
8	8,3	50,9	29,2	7,6	4,0	100
9	8,6	43,7	30,4	13,0	4,3	100
10	7,1	47,5	32,1	10,2	3,1	100
11	8,2	44,0	31,4	11,3	5,1	100
12	8,7	54,2	26,3	8,2	2,6	100
13	8,1	52,7	27,3	8,5	3,4	100
14	9,1	46,5	30,1	10,3	4,0	100
15	6,6	47,9	30,2	10,9	4,4	100
16	7,9	47,2	29,9	10,4	4,6	100
17	7,5	40,3	30,3	13,2	8,7	100
18	6,4	44,7	30,0	11,7	7,2	100
19	10,3	48,8	29,2	8,5	3,2	100
20	3,8	50,1	27,5	11,9	6,7	100
21	7,3	44,3	29,0	11,4	8,0	100
22	8,3	52,9	27,5	7,7	3,6	100
23	5,8	39,5	30,1	14,7	9,9	100
25	3,8	34,6	31,6	17,0	13,0	100
26	4,8	38,2	31,0	15,4	10,6	100
27	5,3	41,3	32,9	13,8	6,7	100

Числовые характеристики рядов распределения заработной платы по регионам Украины

Код региона	Числовые характеристики рядов распределения заработной платы по регионам Украины					
	Хср	s	v	mo	Δ	ε
2	2344,97	1318,466	0,562253	1672,990	671,9803	0,286562
3	2169,20	1204,704	0,555368	1638,469	530,7314	0,244667
4	2257,30	1284,344	0,568974	1668,927	588,3727	0,260653
5	3067,44	1635,487	0,533177	1761,928	1305,512	0,425603
6	2605,21	1457,172	0,559330	1707,932	897,2783	0,344417
7	2194,83	1189,291	0,541860	1665,287	529,5426	0,241268
8	2149,16	1191,070	0,554203	1649,020	500,1398	0,232714
9	2323,79	1282,900	0,552072	1714,215	609,5751	0,262319
10	2231,58	1171,206	0,524833	1712,975	518,6051	0,232394
11	2327,56	1291,127	0,554713	1729,256	598,3038	0,257052
12	2065,17	1127,831	0,546120	1604,687	460,4834	0,222976
13	2155,76	1171,289	0,543330	1622,629	533,1314	0,247306
14	2227,38	1239,972	0,556695	1682,974	544,4060	0,244415
15	2287,35	1240,917	0,542513	1688,000	599,3500	0,262028
16	2235,81	1261,574	0,564258	1682,120	553,6899	0,247646
17	2526,94	1437,606	0,568912	1757,009	769,9307	0,304689
18	2428,53	1363,326	0,561379	1711,547	716,9828	0,295233
19	2119,93	1183,261	0,558160	1649,157	470,7734	0,222070
20	2406,97	1325,501	0,550693	1658,868	748,1021	0,310807
21	2432,68	1402,314	0,576448	1695,755	736,9247	0,302927
22	2113,26	1171,634	0,554420	1622,629	490,6314	0,232168
23	2634,19	1464,343	0,555899	1773,179	861,0113	0,326860
25	2869,32	1513,980	0,527644	1907,692	961,6277	0,335141
26	2704,90	1470,351	0,543588	1815,567	889,3335	0,328786
27	2513,18	1340,391	0,533345	1803,243	709,9368	0,282485

Из приведенных в табл. 3 данных видно, что наибольшая абсолютная и относительная разница между сравниваемыми характеристиками была в Киевской области, наименьшая – в Тернопольской.

Особенности применения среднего значения для несимметричных рядов распределения рассматривались не только в научной, но и в публицистической и художественной литературе. Лукавость статистической цифры подробно рассмотрена в работе [6], в поэме [7]:

*По-разному счастье курится,  
По-разному  
У разных мест:  
Мотэлле мечтает о курице,  
А инспектор  
Курицу ест...*

Следует отметить, что проблема лукавости значения средней заработной платы нашла отражение и в музыке, в частности в «Марше единого фронта», написанного в тридцатые годы прошлого века гениальным драматургом и реформатором театра Бертольдом Брехтом:

*И так как все мы люди,  
то нужны нам бабки без заплата,  
и нас не согреет треск речей  
под барабанный раскат!*

*И так как все мы люди,  
то должны мы – извините! – что-то есть,  
хотя кормить нас пустой болтовней –  
к чертям! Спасибо за честь!*

Известно, что общепризнанным статистическим индикатором неравномерности распределения доходов служит индекс Джини. Методика его вычисления изложена в работе [8]. Результаты вычисления показаны в табл. 4. Основная расчётная формула имеет вид:

$$G = 1 - \sum_{k=2}^n (x_k - x_{k-1})(y_k + y_{k-1}), \quad (3)$$

где  $G$  – индекс Джини,  $x_k$  – накопленная сумма удельных весов лиц, не превосходящая  $k$ -й уровень,  $y_k$  – накопленная сумма удельных весов лиц, зарплата которых не превосходит  $k$ -ый уровень.



Результаты вычисления индекса Джини для регионов Украины

Код региона	Регион	Индекс Джини	Код региона	Регион	Индекс Джини
2	Львовская	0,29	15	Черкасская	0,28
3	Волынская	0,28	16	Кировоградская	0,29
4	Ривненская	0,29	17	Полтавская	0,30
5	Киев	0,29	18	Харьковская	0,29
6	Киевская	0,30	19	Черновицкая	0,28
7	Житомирская	0,28	20	Одесская	0,28
8	Черниговская	0,28	21	Николаевская	0,30
9	Сумская	0,29	22	Херсонская	0,27
10	Закарпатская	0,27	23	Запорожская	0,30
11	И.-Франковская	0,29	25	Донецкая	0,29
12	Тернопольская	0,27	26	Луганская	0,29
13	Хмельницкая	0,27	27	Севастополь	0,28
14	Винницкая	0,29	28	АРК Крым	0,31

Из табл. 4 видно, что практически по всем регионам Украины неравномерность распределения заработной платы примерно одинакова. В работе [10] приведены сведения аналогичного содержания по различным странам. Некоторые из этих данных показаны в табл. 5.

Таблица 5

## Значения индекса Джини

Государство	Год определения	Числовое значение
Украина	2008	0,275
Финляндия	2008	0,269
Люксембург	2005	0,260
Великобритания	2008	0,340
Россия	2009	0,422
Европейский Союз	2009	0,304

Полученные нами результаты определения индекса Джини для отдельных регионов Украины не противоречат ранее вычисленному другими исследователями показателю для Украины в целом. Это можно считать независимым косвенным подтверждением полученных результатов.

Проанализируем, применив описанный выше подход, распределение пенсионеров Харьковской области по уровню получаемой пенсии на ноябрь 2011 г. Первичные исходные данные были опубликованы в [9]. Необходимые для расчёта данные приведены в табл. 6.

В результате вычислений получены следующие результаты: средний размер пенсии  $X_{cp}$  на указанную дату по Харьковской области составил 1382,5 грн; среднеквадратическое отклонение  $s = 1022,11$  грн; мода  $mo = 1158,37$ ; коэффициент вариации  $V = 0,74$ . Сравнивая эти данные с данными табл. 3, получим, что коэффициент вариации распределения пенсий по Харьковской области намного выше, чем неоднородность распределения по зарплате, примерно в 1,3 раза. Вычисленный по описанной методике индекс Джини для пенсионеров оказался равным величине 0,77. Для сравнения отметим, что в Намибии (2003 г.) он был равен 0,707 [10].

В последнее время в расчётах, связанных с определением неравенства в доходах, получил распространение индекс Робина Гуда –  $I_r$ . Этот индекс определяют по условию [10]:

$$I_r = \max_x (y_1(x) - y_2(x)), \quad (4)$$

где

$$\begin{aligned} y_1(x) &= x \\ y_2(x) &= 1/(3.80 - 2.78x). \end{aligned} \quad (5)$$

Первое из уравнений в условии (5) – фактически есть функция равномерного распределения при условии, что  $0 < x < 1$ , то есть распределения в смысле Шарикова [11]. Второе условие – уравнение кривой Лоренца, в виде, определённом в нашем случае.

Выполнив необходимые действия получим, что величина этого индекса для харьковских пенсионеров равна 0,407. Это означает, чтобы уравнивать пенсии, то есть

Таблица 6

## Распределение пенсионеров Харьковской области по уровню получаемых пенсий

Границы интервалов, грн	784 – 1500	1500 – 2000	2000 – 3000	3000 – 10000	10000 – 15000	15000 – 20000	20000 – 25000	25000 – 31000	Итого
Всего пенсионеров, чел.	664447	58127	31341	17275	232	303	346	10	772081
Доля	0,860	0,075	0,040	0,022	0,0003	0,0004	0,0004	$13 \cdot 10^{-6}$	–

сделать их справедливыми по Шарикову (поднять их до уровня  $y = x$ ), нужно перераспределить 40,7% их общей величины.

### ВЫВОДЫ

1. Проанализированы данные по распределению зарплат по регионам Украины и вычислены их основные статистические характеристики.

2. Показано, что неравномерность в вычислении зарплат по отдельным регионам, определённая индексом Джини, близка к общеукраинской, то есть, нет особо выделяющихся регионов.

3. Вычислены аналогичные характеристики для распределения величины пенсий, выплачиваемых в Харьковской области.

4. Для количественной оценки неравенства выплачиваемых пенсий использован индекс Робина Гуда. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Елисеева И. И.** Статистика. Теория и практика / И. И. Елисеева. – СПб. : Изд. Питер, 2010. – 368 с.

2. **Башкатов Б. И.** Социально-экономическая статистика / Б. И. Башкатов. – М. : Издательство «ЮНИТИ-ДАНА», 2002. – 703 с.

3. Кто где и сколько зарабатывает // Сегодня. – 22 ноября, 2011. – С. 3.

4. **Большаков В. Д.** Теория математической обработки геодезических измерений / В. Д. Большаков, П. А. Гайдаев. – М. : Изд. «Недра», 1977. – 367 с.

5. **Липкин И. И.** Кривые распределения в экономических исследованиях / И. И. Липкин. – М. : Статистика, 1972. – 135 с.

6. **Селюнин В.** Лукавая цифра / В. Селюнин, Г. Ханин // Новый мир. – 1987. – № 2. – С. 181 – 201.

7. **Уткин И.** Повесть о рыжем Мотэле, господине инспекторе, раввине Исайте и комиссаре Блохе / Писатели Восточной Сибири : Учебная хрестоматия для 5 – 6-х классов общеобразоват. школ / Автор-сост. Шахерова О. Н. – Иркутск : Символ, 2001. – 304 с.

8. **Башарин Г. П.** Начала финансовой математики / Г. П. Башарин. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 160 с.

9. На Харьковщине десять стариков получают пенсии от 25 тысяч гривен [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://for-ua.com/ukraine/2011/11/19/133749.html>

10. Индекс Джини для стран Мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iformatsiya.ru/tab1/719-raspredelenie-semeynogo-dohoda-indeks-gini.html>

10. **Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – [5-е изд.]. – М., 2006.

11. **Булгаков М.** Собачье сердце / М. Булгаков, – М. : Изд. «Детская литература», 2009. – 416 с.

## МОДЕЛЮВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДІВ ВЕЙВЛЕТ-АНАЛІЗУ

**СТРИЖИЧЕНКО К. А.**

*кандидат економічних наук*

**ДМИТРУСЕНКО К. О.**

**Харків**

У сучасному економічному просторі особливого розвитку набувають фінансові ринки, які виступають платформою для обороту значного обсягу фінансових ресурсів. З огляду на високий рівень ліквідності активів, які обертаються на даних ринках, зміни трендів динаміки показників, що їх характеризують, часто мають миттєвий характер. При цьому наслідки такого роду змін можуть мати значний вплив на функціонування як окремих підприємств, так і економічних систем цілих держав. Визначені факти підкреслюють актуальність дослідження у сфері моделювання тенденцій фінансових ринків взагалі та, зокрема, фондового ринку, як однієї з найважливіших складових фінансового ринку. Визначена актуальність сприяє розширенню методичних підходів і методів моделювання динаміки фондових ринків. Одним із напрямів даного розширення є використання методів вейвлет-розкладання.

Проблемам дослідження теорії вейвлетів присвятили свої праці такі вчені, як Добеши І., Дремін І. М., Іванов О. В., Нечитайло В. А., Астаф'єва Н. М. та інші [1 – 3]. Проблемам моделювання динаміки економічних індикаторів присвятили свої роботи Гренджер К. В., Дікей Д. А., Фуллер В. А., Кроулі П., Ли Дж., Массет П. [8 – 15] та інші. При цьому треба зазначити, що, попри наявність значної кількості розробок у сфері моделювання динаміки фінансових ринків, методичний апарат даного моделювання досі потребує удосконалення.

Таким чином, *метою* даної статті є моделювання тенденцій світового фондового ринку з використанням методів вейвлет-аналізу.

*Об'єктом* дослідження є процес функціонування світового фондового ринку.

*Предметом* дослідження є комплекс економіко-математичних моделей та методів моделювання динаміки фондового ринку.

Використання методів вейвлет-розкладання для моделювання динаміки фондових ринків доцільне у даній статті з огляду на співвідношення переваг даного методу та завдань, необхідних до вирішення (*рис. 1*).

У статті пропонується використання дискретного вейвлет-розкладання для моделювання динаміки світового фондового ринку, що базується на вейвлетах *haar*

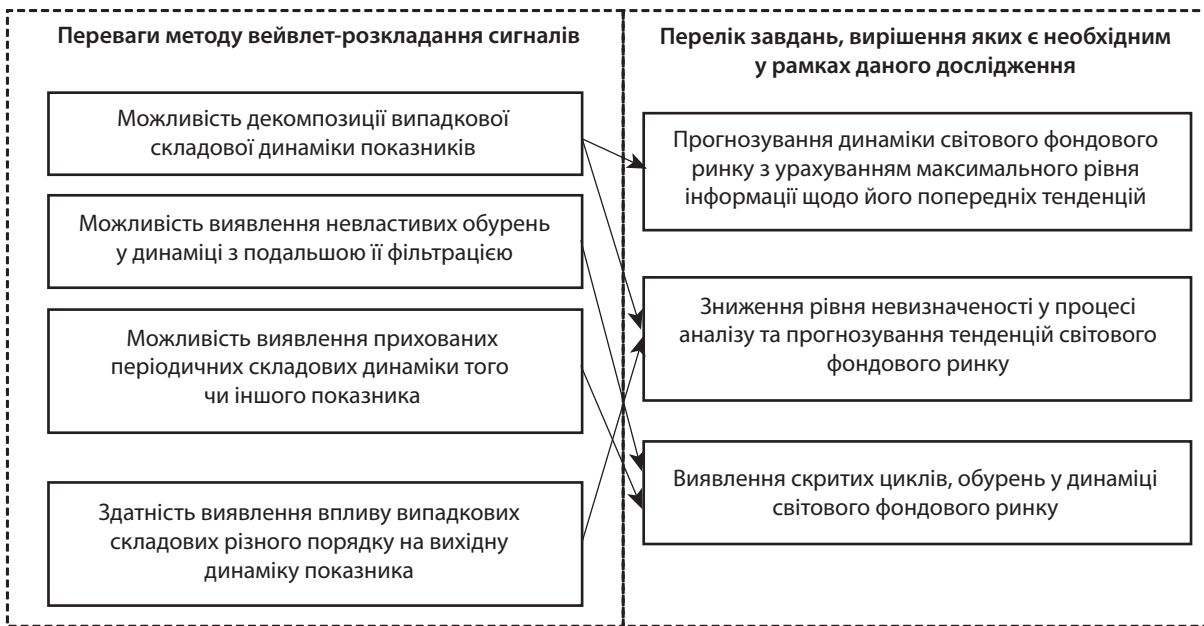


Рис. 1. Переваги та необхідність використання методів вейвлет-розкладання сигналу

(Хаара) або  $db1$  (Добеші першого порядку). Результатом декомпозиції ряду  $x(t)$  за допомогою вейвлет-функцій є вираз, що відображає структуру «пірамідального алгоритму» розкладання сигналу.

$$x(t) = \sum_k s_{J,k} \psi_{J,k}(t) + \sum_k d_{J,k} \phi_{J,k}(t) + \sum_k d_{J-1,k} \phi_{J-1,k}(t) + \dots + \sum_k d_{1,k} \phi_{1,k}(t), \quad (1)$$

де  $\psi_{J,k}(t), \phi_{J,k}(t)$  – вейвлет-функції для апроксимуючої та деталізуючої складової ряду відповідно;

$S_{j,k}$  – ряди апроксимуючих коефіцієнтів;  
 $D_{j,k}$  – ряди деталізуючих коефіцієнтів;  
 $j$  – рівень розкладання;  
 $t$  – номер періоду.

Розрахунок рядів апроксимуючих і деталізуючих складових динаміки показника формується для визначеного вейвлету на основі таких виразів:

$$s_{j+1,t} = 0.5(s_{j,t-2^j} + s_{j,t}) \quad (2)$$

$$d_{j+1,t} = s_{j,t} - s_{j+1,t},$$

де  $s_{j,t}$  – елемент ряду апроксимуючих коефіцієнтів;  
 $d_{j,t}$  – елемент ряду деталізуючих коефіцієнтів.

Прогнозування тенденцій фондового ринку пропонується шляхом розрахунку параметрів такої залежності:

$$\hat{X}_{N+1} = \sum_{j=1}^J \sum_{k=1}^{A_j} \hat{a}_{j,k} d_{j,N-2^j(k-1)} + \sum_{k=1}^{A_{J+1}} \hat{a}_{J+1,k} s_{J,N-2^J(k-1)}, \quad (3)$$

де  $\hat{a}_{j,k}, \hat{a}_{J+1,k}$  – коефіцієнти моделі при відповідних елементах рядів коефіцієнтів вейвлет-розкладання високочастотних і низькочастотної складової сигналу;

$\hat{X}_{N+1}$  – прогнозне значення ряду в  $N+1$  періоді.

Розрахунок параметрів  $\hat{a}_{j,k}$  зазначеної моделі здійснено на основі використання методу найменших квадратів.

На основі аналізу літературних джерел [5, 7, 10] у статті зазначається, що глобальному фондовому ринку притаманна наявність трьох основних фінансових центрів: європейського – із центрами в Лондоні, Цюриху, Франкфурті, Парижі; азіатського – із центрами в Токіо, Гонконзі, Сінгапурі; американського – із центрами в Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анжелесі. Таким чином, у статті формується перелік показників, що характеризують рівень активності на кожному зі світових фінансових центрів (показники обрані за основним критерієм – до їх лістингу включено найбільшу кількість підприємств за даними регіонами):

- ✦ показником європейського ринку пропонується прийняти фондовий індекс *FTSE*;
- ✦ показником азіатського ринку – японський індекс *Nikkei (Nik)*;
- ✦ показником американського ринку – індекс *Dow Jones Stock Market Index (DJ)*.

У статті здійснено вейвлет-розкладання динаміки показників фондових ринків Америки, Японії та Англії. Після розкладання показників зазначених фондових ринків можливим є формування моделей сигналів, що базується на використанні методу найменших квадратів в комплексі з методами вейвлет-розкладання. При моделюванні динаміки зазначених показників, кількість коефіцієнтів із кожного з отриманих рядів апроксимуючих і деталізуючих коефіцієнтів, що беруть участь у прогнозуванні динаміки вихідного ряду, було прийнято на рівні двох ( $A = 3$ ). Таким чином, сформовано таку залежність:

$$\hat{X}_{N+1} = a_1 d_{1,N} - a_2 6 d_{1,N-2} + a_3 d_{2,N} + a_4 d_{2,N-2^2} + a_5 d_{3,N} - a_6 d_{3,N-2^3} + a_7 d_{4,N} + a_8 d_{4,N-2^4} + a_9 d_{5,N} - a_{10} d_{5,N-2^5} + a_{11} 6 s_{5,N} + a_{12} 9 s_{5,N-2^5}, \quad (4)$$



де  $a_i$  – параметри залежності;  
 $d_{i,j}$  – визначені члени рядів деталізуючі коефіцієнтів;  
 $s_{i,j}$  – визначені члени ряду апроксимуючих коефіцієнтів.

Розрахунок параметрів залежності для показників трьох іноземних фондових ринків було здійснено для кожного з періодів від вересня 2010 р. по серпень 2011 р. Значення даних параметрів для показника фондового ринку Америки наведено в *табл. 1*.

помилка дорівнює 4 відсотка) та японського фондових ринків (середня процентна абсолютна помилка дорівнює 3,1 відсотка).

Таким чином, на основі проведеного дослідження отримано такі висновки:

1) основними показниками, що характеризують тенденції світового фондового ринку, є фондові індекси Японії, Америки та Англії;

2) методи вейвлет-розкладання сигналу є досить ефективним апаратом моделювання та прогнозування тенденцій розвитку світового фондового ринку.

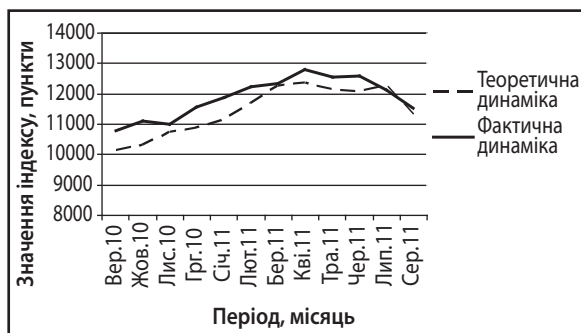
**Таблиця 1**

**Значення параметрів функції прогнозування динаміки американського фондового індексу з використанням вейвлет-аналізу**

Період	Параметри											
	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>	A <sub>9</sub>	A <sub>10</sub>	A <sub>11</sub>	A <sub>12</sub>
09.10	1,75	0,43	0,03	-0,58	1,09	0,23	1,02	-1,85	-0,22	-0,07	2,11	-1,30
10.10	1,57	0,29	0,32	-0,60	1,00	0,02	0,96	-1,69	0,16	0,45	1,83	-1,02
11.10	1,71	0,51	0,31	-0,59	0,93	-0,08	0,96	-1,49	0,34	0,62	1,67	-0,84
12.10	1,71	0,48	0,34	-0,64	0,96	-0,11	0,97	-1,37	0,41	0,68	1,60	-0,76
01.11	1,69	0,48	0,48	-0,70	1,10	-0,19	1,05	-0,32	0,82	1,00	1,06	-0,16
02.11	1,79	0,57	0,44	-0,63	1,13	-0,18	1,05	0,01	0,93	1,06	0,91	0,01
03.11	1,76	0,54	0,47	-0,64	1,17	-0,17	1,06	0,19	0,97	1,12	0,83	0,10
04.11	1,75	0,53	0,47	-0,64	1,17	-0,17	1,05	0,14	0,96	1,11	0,85	0,07
05.11	1,74	0,52	0,46	-0,63	1,19	-0,17	1,06	0,22	0,98	1,11	0,82	0,11
06.11	1,72	0,50	0,48	-0,64	1,19	-0,16	1,04	0,15	0,96	1,18	0,84	0,08
07.11	1,69	0,47	0,49	-0,64	1,20	-0,16	1,06	0,17	0,97	1,01	0,85	0,09
08.11	1,68	0,46	0,50	-0,65	1,20	-0,17	1,06	0,18	0,97	1,09	0,84	0,09

На основі наведених параметрів залежності у статті було розраховано динаміки показника фондового ринку Америки. На *рис. 2* наведено динаміку теоретичних (розрахованих за моделлю) та фактичних значень індексу американського фондового ринку.

Які напрями для подальшого дослідження пропонується моделювання динаміки світового фондового ринку з використанням інших вейвлет-функцій та порівняння якості апроксимації. ■



**Рис. 2. Теоретична та фактична динаміка показника фондового ринку Америки (індексу Dow Jones)**

На наведеному графіку пунктирною лінією виділено динаміку прогнозних значень індексу Dow Jones. Середня процентна абсолютна помилка дорівнює 3,7 відсотка, що свідчить про досить високу якість прогнозу. У статті було також здійснено прогнозування динаміки показників англійського (середня процентна абсолютна

**ЛІТЕРАТУРА**

- Астафьева Н. М.** Вейвлет-анализ: основы теории и примеры применения / Н. М. Астафьева // *Успехи физических наук.* – 1996. – Т. 166, № 11. – С. 1145 – 1170.
- Добеши И.** Десять лекций по вейвлетам / И. Добеши. – Ижевск : НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2001. – 464 с.
- Дремин И. М.** Вейвлеты и их использование / И. М. Дремин, О. В. Иванов, В. А. Нечитайло // *Успехи физических наук.* – 2001. – Т. 171, №5. – С. 465 – 501.
- Кидуэлл Д. С.** Финансовые институты, рынки и деньги / Д. С. Кидуэлл, Р. Л. Петерсон, Д. У. Блэкуэлл. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 752 с.: ил. – (Серия «Базовый курс»).
- Стрижиченко К. А.** Дослідження взаємодії складових фінансового ринку в період фінансової кризи / К. А. Стрижиченко, К. О. Дмитрусенко // *Бизнес Информ.* – 2010. – № 4(1). – С. 104 – 108;
- Шитов А. Б.** Разработка численных методов и программ, связанных с применением вейвлет-анализа для моделирования и обработки экспериментальных данных / А. Б. Шитов : Дис. ... канд. физ.-мат. наук. – Иваново, 2001. – 125 с.;

**7. Школьник І. О.** Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

**8. Crowley P. M.** Deconposing the co-movement of the business cycle: a time-frequency analysis of growth cycles in the euro zone / Crowley P. M., Lee J. – Macroeconomics, 2005. – 73 p.

**9. Crowley P.** An intuitive guide to wavelets for economists. Discussion Papers 1 / Crowley P. – Bank of Finland Research, 2005. – 68 p.

**10.** Electronic resource – <http://online.wsj.com/The-wall-street-journal-website>

**11. Masset P.** Analysis of Financial Time-Series using Fourier and Wavelet Methods // <http://ssrn.com/abstract=1289420>

**12. Tobin J.** The Theory of Portfolio Selection / Tobin J. – London : Macmillan & Co. – 1965 p.

**13. Renaud O.** Prediction based on multiscale decomposition / Renaud O., Stark J.-L., Murtagh F. Electronic resource // <http://lib.dnu.dp.ua:8001/l/>;

**14. Dickey D. A.** Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root / Dickey D. A., Fuller W. A. // Journal of the American Statistical Association. – 1979. – V. 74. – P. 427 – 431.

**15. Granger C. W.** Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods / Granger C. W. // Econometrica. – 1969. – V. 37. – P. 424 – 438.

**16.** Інформаційний сайт фондового ринку Електронний ресурс – Режим доступу : <http://www.stockportal.ru/>

**17.** Міжнародний Інформаційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econstats.com/>

## АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И УСТОЙЧИВОСТИ КЛУБНОЙ КОНВЕРГЕНЦИИ В УКРАИНЕ

**РАЕВНЕВА Е. В.**

*доктор экономических наук*

**БОБКОВА А. Ю.**

**Харьков**

**К**онвергенционная теория предполагает, что регионы с низким уровнем развития в начальный момент времени должны расти с более высокими темпами роста, чем соответственно регионы с более высоким уровнем развития в начальный момент времени. Данное положение приведет к сближению уровней развития регионов. Источниками конвергенции признаются как грамотная региональная проклитика, с одной стороны, так и развитие отсталых территорий за счет собственных эффективных точек роста (наиболее производительных отраслей экономики).

Однако возможно существование таких объективных причин, которые не позволяют различным регионам сближаться в уровнях развития, например, более выгодное географическое положение, потому в теории конвергенции сформировалось понятие клубной конвергенции. То есть в случае с абсолютной конвергенцией предполагается, что агенты экономической системы являются однородными, что и приводит систему к одной равновесной точке. Однако агенты могут быть гетерогенными, следовательно, динамическая система неоклассической модели роста может привести к нескольким равновесным точкам, несмотря на убывающую отдачу капитала. Эта возможность, например, в рамках модели с различными факторами производства, таким образом, сохраняются разные соотношения дохода от заработной платы и дохода от капитала.

Клубная конвергенция означает, что показатель дохода на душу населения сходятся к различным уровням в долгосрочной перспективе, если в экономике

присутствуют структурные неоднородности и начальные условия значительно влияют на развитие [1].

Среди ученых, разрабатывавших инструментарий и подходы к анализу тенденций конвергенции и дивергенции, следует отметить таких исследователей, как Р. Барро и Х. Сала-и-Мартин (R. Barro, X. Sala-i-Martin) [2], Д. Ква (D. Quah) [3], А. Шоррокса (A. Shorrocks) [4]. Большое число эмпирических исследований региональной конвергенции и дивергенции представлено в обзорных работах Р. Барро и Х. Сала-и-Мартина (R. Barro and X. Sala-i-Martin), С. Дюрлафа и Д. Ква (S. Durlauf and D. Quah) [5].

Основной моделью конвергенции является так называемое уравнение Барро, регрессионное уравнение отрицательной зависимости темпов роста от начального положения региона [2, с. 26 – 30]. Однако Д. Ква предложил изучать процесс конвергенции на основе анализа динамики всего распределения множества значений дохода на душу населения для рассматриваемой выборки стран или регионов. Автор метода не отвергал гипотезу о конвергенции, если распределение ВВП на душу населения для рассматриваемой группы стран или регионов стремилось во времени к унимодальному. В случае же бимодального распределения оказывается справедливой концепция поляризации, при которой группа стран со средним уровнем дохода не выделяется. Кроме того, он указывал на необходимость оценки масштабов изменения относительного положения страны внутри всего распределения [3].

Вместо регрессий Д. Ква использует для анализа конвергенции цепи Маркова. Исследование цепей Маркова можно свести к анализу матрицы переходных вероятностей, каждый элемент которой – вероятность перехода из состояния  $n$  в состояние  $m$ . Разделив страны по условным категориям «развитые», «средние» и «бедные», Д. Ква пришел к выводу, что для богатых стран вероятность увеличить богатство выше, чем для бедных, что означает потенциальную возможность формирования конвергенционных клубов.

Суть метода Ква сводится к распределению среднедушевого дохода по регионам в исходный и конечный моменты времени, так называемые целевые года. Затем страны ранжируются по возрастанию и по данному распределению выделяются 20% группы (квантили для каждого года отдельно).

Результатом выступает матрица вероятности перехода регионов из одного квантиля в другой. Вероятность перехода рассчитывается как отношение частоты переходов на начальное количество регионов в группе:

$$P = \frac{n_{in}}{N_{i0}}, \quad (1)$$

где  $n_{in}$  – количество регионов, которые перешли из группы  $i$  в группу  $j$ ;

$N_{i0}$  – количество регионов в группе  $i$  в начальный момент времени.

Для данной матрицы действуют следующие правила:

1. Диагональные вероятности выше остальных свидетельствуют о наличии конвергенционных клубов.

2. Вероятность перехода из средних клубов в крайние всегда выше, чем из крайних в средние. Это подтверждает гипотезу бимодальности.

3. Количественный критерий  $Q(M)$  – сумма базисных миноров, деленная на размерность матрицы перехода – свидетельствует о наличии клубной конвергенции. Для единичной матрицы:  $Q(M) = 1$ . Для равновесных переходов (отсутствие клубов)  $Q(M) = 0,0625$ . Чем ближе к 1, тем стабильнее состав клубов.

4. Устойчивость полученных клубов подтверждается, если вероятность перехода в другой клуб не превышает 5%.

Для того, чтобы реализовать метод Ква на практике, используем показатель валовой добавленной стоимости (ВДС) на душу населения по регионам Украины за период с 2000 – 2010 года.

Исходные данные необходимо разбить на определенное количество групп. При разбиении совокупности регионов с помощью методов естественной кластеризации было выявлено, что в основном наблюдается группировка регионов на 4 кластера, однако один кластер всегда состоит из одного объекта – г. Киева. Дополнительный анализ положения г. Киева по отношению к другим регионам показывает его характерное отличие и значения, в несколько раз превышающие ближайший максимальный уровень регионов. Для того чтобы выразить это численно, был предложен следующий специальный коэффициент размаха:

$$R = \frac{x_{\text{Киев}} - x_{\text{max(без Киева)}}}{x_{\text{max}} - x_{\text{min}}}$$

Значения данного коэффициента в 1996 г. было всего 9,55%, однако уже в 1997 г. он превысил 38%. Начиная с 2000 г., специальный коэффициент размаха превышал 70%, достигнув своего максимума в 2003 г. – 73,87%. Исходя из значительного отличия Киева от основной совокупности региона, было решено анализировать клубную конвергенцию среди регионов Украины, исключив города. При этом г. Севастополь был также исключен по причине его статуса и особого положения. При формировании региональной политики эти города приобретают особый подход.

Для построения клубов все регионы (25 регионов) были разбиты на три группы по уровню ВДС на душу населения. Для разбиения был использован метод  $k$ -средних, в результате было сформировано 3 группы регионов – с низким, средним и высоким уровнем ВДС на душу населения. С течением изученного периода (2000 – 2010 гг.) состав каждого из кластеров менялся в той или иной мере. Переход каждого из регионов в течение этого периода отражен в матрице переходов (рис. 1).

Данная матрица отражает, сколько раз, и в какие группы переходили регионы в течение указанного периода. На диагонали матрицы отражено количество переходов с течением времени в свою же группу, то есть, иными словами, количество неизменных положений. Например, число 4 в первой строке и втором столбце



Группы по уровню ВДС на душу населения		Конечные состояния			Число исходных состояний в кластере
		высокий	средний	низкий	
Исходные состояния	высокий	63	4	0	67
	средний	6	83	15	104
	низкий	0	17	62	79
Количество конечных состояний в группе		69	104	77	250

Рис. 1. Матрица переходов регионов из одного клуба в другой с 2000 по 2010 год

показывает, сколько раз регионы из группы с высоким уровнем показателя переходили в группу со средним уровнем и т. д.

Для того, чтобы построить матрицу переходных вероятностей, необходимо каждый из переходов разделить на исходное количество состояний в кластере. При этом формируется матрица размерностью  $i$  на  $j$ , в которой отражается вероятность перехода регионов из группы  $i$  в  $j$  (рис. 2).

Исходные состояния \ Конечные состояния	Высокий	Средний	Низкий
	Высокий	0,9403	0,0597
Средний	0,0577	0,7981	0,1442
Низкий	0,0000	0,2152	0,7848

Рис. 2. Матрица переходных вероятностей

Исходя из матрицы переходных вероятностей можно сделать вывод, что весьма высока вероятность для регионов остаться в своем исходном кластере, однако переход из низкого в средний кластер также является вероятным (21,52%). Исходя из основных предположений, выдвинутых Д. Ква, результаты расчетов свидетельствуют о том, что:

1. Клубная конвергенция среди 25 регионов Украины присутствует, что подтверждает наличие устойчивых региональных формирований по уровню развития.
2. Предпосылка бимодальности (распределение регионов по краевым группам), однако, не подтвержда-

ется, так как вероятность перехода из другого кластера в группу среднеразвитых регионов достаточно высокая (более 5%).

3. Количественный критерий  $Q(M)$  можно заменить расчетом определителя матрицы, который интерпретируется аналогично приведенному критерию. В данном случае определитель матрицы равен 0,557, что говорит о возможности наличия устойчивых клубов на 55,7%, притом, что она стремится к 100%.

4. К тому же, наличие неустойчивости в клубных образованиях подчеркивают вероятности перехода из одного клуба в другой, которые выше чем 5%.

В табл. 1 приведены регионы, которые соответствуют тому или иному клубу. Вероятность остаться в клубе характеризует устойчивость развития регионов с течением времени. Самые устойчивые регионы никогда не изменяли своего положения. Это характерные представители клуба и региональная политики при формировании различных подходов к данным клубам должна быть сориентирована именно на эти регионы. К регионам, у которых есть высокая вероятность остаться в клубе более высокого уровня формируется подход поддержания и развития тех характеристик, которые бы помогли им укрепиться в лучшем положении.

Например, Киевский регион на 73% соответствует первому клубу и, соответственно, на 27% второму. Подробный анализ причин его перехода в 27 случаев из 100 в худший кластер позволит определить, какие причины были основными при изменении положения на худшее. Для этого применяется диагностика ряда социально-экономических характеристик в соответствующие периоды.

Таблица 1

Клубы регионов по уровню ВДС на группу населения

Клуб по уровню ВДС на душу населения	Вероятность остаться в клубе, %	Регион
Высокий	100%	Днепропетровский, Донецкий, Запорожский, Полтавский
	73 – 90	Одесский, Харьковский, Киевский
Средний	100	Луганский
	73 – 90	Николаевский, Кировоградский, Львовский, АР Крым, Сумской, Черниговский, Черкасский
Граничные регионы (между средним и низким кластером)	54 – 64	Ивано-Франковский, Волынский, Ровенский, Винницкий
Низкий	100	Черновицкий, Житомирский, Закарпатский, Тернопольский
	82	Херсонский, Хмельницкий

В отдельную группу выделяются так называемые граничные регионы. В половине случаев (+15%) они соответствуют либо второму, либо третьему клубу. Их неустойчивое положение может быть вызвано различными программами развития региональным управления в определенные годы. Однако на данный период видно, что у этих регионов есть потенциал для более высокого уровня развития, и целью является выявить, что повлияло в определенные периоды на усиление их развития, какие факторы или какие рычаги региональной политики являются эффективными в данной группе регионов.

Регионы, соответствующие с высокой вероятностью третьему клубу, нуждаются в значительной государственной поддержке и в формировании соответствующего экономического климата для расширения возможностей их развития. Так или иначе, всегда будут регионы, которые будут развиваться хуже других, это закономерность экономического развития, однако в компетенции государственной региональной политики не допустить значительного обнищания одних на фоне

развития других территорий, путем формирования системы взаимосвязей между регионами и развития конкурентных преимуществ наименее развитых из них. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

**1. Quah D. T.** Searching for prosperity: A comment / D. T. Quah // *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. – Vol. 55. – № 1. – P. 305 – 319.

**2. Barro R. J.** *Economic Growth* / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin. – New York: VcGraw-Hill, 1995. – 654 p.

**3. Quah D. T.** Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis / D. T. Quah // *Scandinavian Journal of Economics*. – 1993. – № 95 – P. 427 – 443.

**4. Shorrocks A. F.** The Class of Additively Decomposable Inequality Measures / Shorrocks A. F. // *Econometrica*. – 1980. – Vol. 48. – № 3. – P. 613 – 625.

**5. Durlauf, S. N., Quah, D. T.** *The New Empirics of Economic Growth* // Taylor J., Woodford M. *Handbook of Macroeconomics*. – Amsterdam: North-Holland, 1999. – 485 p.

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

АКСЬОНОВА І. В.

кандидат економічних наук

Харків

Серед сучасних соціально-економічних проблем українського суспільства все більшу роль відіграють демографічні процеси. Дослідження стану та розвитку економіко-демографічної ситуації в країні є якісно новим явищем, що формується на перетині демографічної та соціально-економічної ситуації в результаті впливу демографічних процесів на економічні.

Основні демографічні тенденції у смертності, народжуваності, міграції, старінні населення впливають на соціально-економічний розвиток країни різними шляхами. Це пояснюється тим, що безліч взаємно суперечливих демографічних чинників діють одночасно як стимули і обмежувачі соціально-економічного зростання; їх вплив в різних країнах і в різний час розглядається через системи соціальних і політичних інститутів, тому кінцеві результати як за спрямованістю, так і за інтенсивністю можуть не відповідати прямим впливам і очікуванням.

У сучасних умовах, при розгляданні факторів соціально-економічного розвитку країни, особлива увага приділяється факторам, що забезпечують сталий розвиток і конкурентоспроможність. Як відомо, поняття сталості та конкурентоспроможності базується на продуктивності використання ресурсів, серед яких важливе місце займають трудові ресурси, тобто населення. Як показали дослідження [1], вагомою складовою сталого

соціально-економічного розвитку країни є демографічна складова, що характеризується такими індикаторами, як рівень природного приросту, рівень дитячої смертності, коефіцієнт відтворення населення, середня тривалість життя, коефіцієнт міграції населення, сумарний коефіцієнт народжуваності тощо.

У табл. 1, використовуючи інформацію Державної служби статистики [3], наведено динаміку основних демографічних показників по Україні порівняно з темпами зростання валового внутрішнього продукту на душу населення в порівнянні з попереднім роком та динамікою трудових ресурсів обох статей у віці 16 – 59 років.

Аналіз даних табл. 1 підтверджує висновок про взаємозалежність між демографічними показниками і зміною валового внутрішнього продукту на душу населення як основного макроекономічного показника. Так, бачимо, що показники-стимулятори (середньорічна чисельність постійного населення, коефіцієнт природного приросту, сумарний коефіцієнт плідності, середня очікувана тривалість життя, міграційний приріст) мають тенденцію до зниження з 1994 р., коли в країні спостерігалася перша хвиля економічної кризи. У той же час показники-дестимулятори (доля осіб похилого віку, смертність дітей до 1-го року) мають тенденцію до підвищення. Даний процес спостерігається протягом 1994 – 1998 рр.

Що стосується динаміки ВВП на душу населення, то цей показник також знижується за вказаний період, потім ланцюгові темпи зростання ВВП на душу населення стали перевищувати 100% (до 2009 р.), а в 2009 р. порівняно з 2008 р. спостерігається знову зниження ВВП на одну особу на 14,4%, не зважаючи, що чисельність населення також знижується. Дане явище можна пояснити світовою

Динаміка демографічних та економічних показників по Україні

Рік	Основні демографічні показники										ВВП у розрахунку на одну особу, % до попереднього року	Чисельність трудових ресурсів, млн осіб
	Середньорічна чисельність постійного населення, млн осіб	Доля осіб полого віку (65 та понад років), %	Коефіцієнт природного приросту, 0/00	Смертність дітей до 1-го року, 0/00	Сумарний коефіцієнт плідності, дітей	Середня очікувана тривалість життя, років	Зовнішній міграційний приріст, тис. осіб					
1990	51,590	11,96	0,5	12,8	1,844	69,3	78,3	-	30,23			
1991	51,666	12,25	-0,8	13,9	1,773	69,3	151,3	91,1	30,31			
1992	51,789	12,56	-2,0	14,0	1,674	68,67	287,8	89,8	30,52			
1993	51,793	12,91	-3,5	14,9	1,563	67,98	54,5	85,7	30,65			
1994	51,508	13,32	-4,7	14,5	1,470	67,22	-142,9	77,4	30,59			
1995	51,087	13,62	-5,8	14,7	1,397	66,93	-131,6	88,5	30,42			
1996	50,637	13,94	-6,0	14,3	1,332	67,36	-169,2	90,7	30,17			
1997	50,187	14,05	-6,2	14,0	1,270	68,08	-136,0	97,8	29,79			
1998	49,759	14,12	-6,0	12,8	1,207	68,32	-152,0	8,8	29,49			
1999	49,330	13,99	-7,1	12,8	1,121	67,91	-138,3	100,6	29,35			
2000	49,889	13,66	-7,6	11,9	1,110	68,33	-133,6	106,7	29,26			
2001	48,442	14,12	-7,6	11,3	1,085	68,32	-152,2	111,1	29,15			
2002	48,464	14,35	-7,6	10,3	1,126	68,24	-33,8	106,3	29,31			
2003	47,633	15,10	-7,5	9,6	1,172	68,22	-24,2	110,5	29,51			
2004	47,271	15,58	-7,0	9,5	1,218	67,96	-7,6	113,0	29,66			
2005	47,925	15,66	-7,6	10,0	1,213	68,10	4,6	103,5	29,81			
2006	46,607	16,23	-6,4	9,8	1,310	68,25	14,2	108,1	29,79			
2007	46,329	16,41	-6,2	11,0	1,345	68,27	16,8	108,6	29,74			
2008	46,078	16,29	-5,3	10,0	1,458	69,29	14,9	102,9	29,59			
2009	45,873	15,95	-4,2	9,4	1,460	69,29	13,4	85,6	29,33			
2010	45,690	15,69	-4,4	9,1	1,445	70,44	16,1	104,6	29,09			



кризою 2008 р. У 2010 р в порівнянні з 2009 р. спостерігається пошкваллення економіки, що знайшло відображення у підвищенні обсягу ВВП на одну особу на 4,6%.

Стрімке зниження чисельності населення, підвищення долі осіб похилого віку призвело до щорічного зниження чисельності трудових ресурсів з 1993 по 2001 рр. та з 2005 по 2010 р.. У період з 2002 по 2005 рр. чисельність трудових ресурсів підвищувалася за рахунок покращення ситуації у сфері міграції. Зовнішній міграційний приріст за вказаний період помітно знизився, а в 2005 р.і навіть склав позитивне сальдо. Таким чином, аналіз показав, що в цілому населення України є одним із старих і, крім того, воно швидко скорочується. Народжуваність в Україні перебуває на рівні народжуваності в розвинених країнах світу, а смертність близька до рівня смертності країн, що розвиваються.

Україна однією з перших в світі країн вже в недалекому майбутньому зіткнеться із серйозною кризою освіти і кризою пенсійної системи, оскільки вже почало виходити на пенсію численне покоління післявоєнних (1950 – 1955 рр.) «бебі-бумерів». У той же час на зміну їм на ринок праці буде приходити нечисленне молоде покоління, оскільки народжуваність знижується. І хоча цей процес розтягнеться на кілька десятиліть, працездатному населенню буде все важче утримувати численних пенсіонерів.

Якщо розглянути окремо вплив природних і механічних демографічних процесів на економічний розвиток регіонів та країни в цілому, то можна відмітити, що, наприклад, високий темп зростання населення в результаті зниження коефіцієнта смертності, особливо дитячої, зазвичай означає більш високий темп зростання робочої сили і, отже, більш високу частку в робочій силі вперше вступаючих до неї осіб молодих вікових груп. Як показав проведений аналіз, в Україні протягом 1991 – 2010 рр. спостерігається стабільна депопуляція населення, яка спричиняє зниження чисельності населення, не дивлячись на те, що з 2005 р. був позитивний міграційний приріст (на рівні 13 – 16 тис. осіб на рік), який в масштабах країни практично непомітний і на сьогодні доки немає передумов для його істотного зростання в найближчій перспективі.

Як показує досвід розвинених країн, проміжне вирішення цієї проблеми полягає у вигляді залучення на свої ринки праці мігрантів, які заповнюють «порожні», як правило найменш високооплачувані, робочі місця і таким чином підтримують дієздатність пенсійних систем і забезпечують економічне зростання країни. У той же час, вирішення проблеми депопуляції в такий спосіб постає загрозою втрати Україною своєї національної культури внаслідок напливу інокультурних мігрантів.

Крім того, Україна не може повною мірою використовувати даний напрямок вирішення проблеми депопуляції і підтримки на належному рівні навантаження працездатних осіб непрацездатними, оскільки у нас не розвинений в достатньому обсязі ринок праці і, крім того, українці самі завжди були експортерами робочої сили, а не імпортерами. У той же час, стрімке зниження чисельності населення країни, його постаріння призво-

дить ще до більшого скорочення ринку праці та зниження економічної ваги України на світовому ринку.

За результатами аналізу регіональних особливостей розвитку демографічних процесів в Україні, демографі-аналітики [4] виділяють як кращі за середніми показниками західні та південні регіони, а як гірші – східні та центральні регіони України. Це чітко простежується за показниками природного приросту за регіонами у 2011 р.. Так, найбільш сприятлива ситуація спостерігається на Заході країни: Волинська (+778 осіб), Чернівецька (+89 осіб), Івано-Франківська (–160 осіб) області, де спостерігається найнижчий негативний природний приріст населення, або навіть позитивний приріст. У промислово розвинених центральних і східних регіонах: Харківському, Луганському, Донецькому, Полтавському, Сумському, Черкаському, Чернігівському ситуація з перевищенням смертності над народжуваністю критична і майже в 2 рази перевищує середнє значення по Україні, яке в 2011 р. становило –3,5%0 [3].

За результатами аналізу, проведеного підрозділом економіки людського розвитку Світового банку [2], демографічні показники по Україні є найнижчими серед країн колишнього СРСР і Східної Європи. До того ж різке зменшення чисельності населення, як прогнозують експерти Світового банку, серйозно вдарить по вітчизняній економіці: 20% ВВП «займуть» пенсії, ще по 10% піде на систему охорони здоров'я, навчання та перекваліфікацію кадрів, 4% – на догляд за особами похилого віку.

Проведене дослідження впливу розвитку демографічних процесів на економічний розвиток країни дозволило виділити такі напрямки дослідження, які найбільш актуальні в сучасній економічній демографії:

- ✦ дослідження різних аспектів впливу чисельності, якісних характеристик, вікової та інших структур населення на економічний розвиток;
- ✦ врахування позитивного й негативного, короткострокового й довгострокового, прямого й зворотного впливів демографічної динаміки;
- ✦ оцінка сили впливу демографічного фактора як прояву якісних взаємозв'язків, що розрізняються між країнами, регіонами та періодами розвитку.

Для усунення негативного впливу сучасних демографічних процесів на економічний розвиток України необхідно вирішення комплексу питань: скорочення реальної потреби в робочих місцях на підставі впровадження інноваційних автоматизованих технологій, підвищення народжуваності на підставі підвищення матеріальної допомоги при народженні дитини та її виплати не протягом трьох років, а до повноліття дитини; підвищення народжуваності за рахунок покращення соціально-економічних умов мешкання молодих сімей.

Таким чином, населення й економіка – це дві ключові складові людського суспільства, саме існування яких є взаємообумовленим. З одного боку, демографічні процеси впливають на соціально-економічний розвиток, а з іншого, рівень життя та якість населення формують ту чи іншу демографічну ситуацію. У зв'язку з

цим демографічні питання в сучасних умовах постають на одну ланку з політичними, соціально-економічними та гуманітарними питаннями. Між тим, специфіка демографічних тенденцій полягає в тому, що вони є стійкими і тривалими, фактично незворотними протягом досить тривалих періодів часу, і, відповідно, на їх основі можна якісно і достовірно прогнозувати ситуацію в різних соціальних та економічних сферах. Отже, аналіз взаємозв'язку відтворення населення й економічних процесів, що знаходяться на перетині демографічних й економічних наук, є закономірним і може бути темою подальших досліджень в даному напрямку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Аксьонова І. В.** Визначення конкурентоспроможності регіону та система показників її оцінки / І. В. Аксьонова, І. А. Серова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 7(1). – С. 59 – 61.

**2. Быченко А.** Демографическая ситуация в Украине снизит ее экономический вес на мировом рынке / А. Быченко // Социс. – 2007. – № 117(512).

**3.** Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

**4.** Украина-2015. Демографическая перспектива [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hvylyu.org/analytics/4-2009-04-12-12-01-18/2238-2015.html>

## СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ БАНКРУТСТВА В УКРАЇНІ

БЕРЕСТ М. М.

кандидат економічних наук

Харків

Традиційно інструментом державного регулювання функціонування збиткових і фінансово неспроможних підприємств є інститут банкрутства. Проблема державної регламентації процесів банкрутства є для України надзвичайно актуальною, оскільки світовий досвід підтверджує, що саме даний інститут є одним з найбільш важливих інструментів ринкових перетворень та оздоровлення економіки. У той же час механізм банкрутства в Україні ще є недосконалим і потребує глибокого і ретельного дослідження, у першу чергу з точки зору оцінки ефективності забезпечення ним виведення неплатоспроможних суб'єктів господарювання зі стану кризи або їх ліквідації. Саме тому актуальним уявляється проведення статистичного аналізу даних, що комплексно характеризують протікання та ефективність процесів банкрутства підприємств в Україні.

Вагомий внесок у дослідження проблем антикризового управління та банкрутства підприємств зробили такі закордонні та вітчизняні вчені, як Е. Альтман, В. Бівер, Дж. Аргенті, В. А. Барінов, І. О. Бланк, А. П. Градов, А. Г. Грязнова, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, Е. М. Коротков, Л. О. Лігоненко, О. І. Пушкар, О. В. Раєвнева, Л. С. Ситник, В. О. Соколенко, О. О. Терещенко, М. О. Титов, Е. О. Уткін та ін. Однак поряд з цим особливої уваги потребує вибір і аналіз показників, за допомогою яких можливо та доцільно аналізувати процеси банкрутства в економіці, що дозволяє в подальшому формувати рекомендації щодо удосконалення механізмів антикризового управління та фінансового оздоровлення підприємств.

*Метою статті є проведення статистичного аналізу процесів банкрутства в Україні.*

Банкрутство підприємств як економічне явище безпосередньо пов'язане зі зниженням ефективності їх діяльності. У даному зв'язку варто виділити досить високу кількість збиткових суб'єктів господарювання, що функціонують в економіці України (рис. 1).

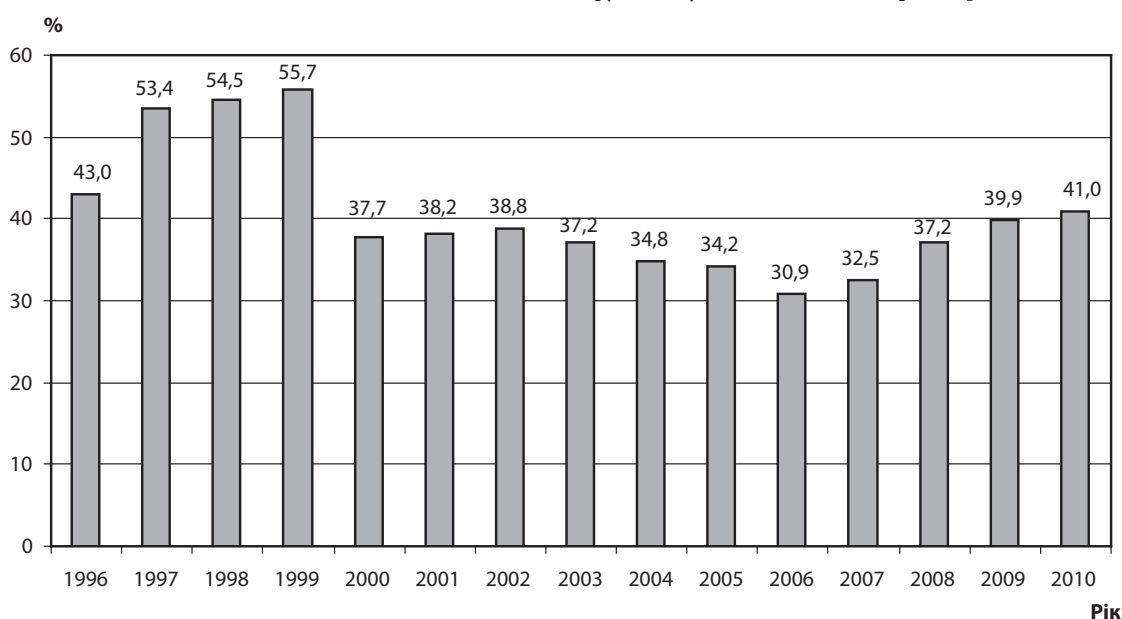


Рис. 1. Частка збиткових підприємств в економіці України

Станом на 2010 р. їх кількість складала 41% від загального числа господарюючих суб'єктів [1]. Аналіз даних, представлених на рис. 1, показує, що з 1996 р. частка збиткових підприємств постійно зростала й, досягнувши свого максимуму в 1999 р., складала 55,7%. Після значного зниження питомої ваги збиткових підприємств в 2000 р. на 18% до 37,7%, протягом 2001 – 2003 рр. знову спостерігається тенденція збільшення їх частки в загальній кількості суб'єктів господарювання. Надалі досліджуваний показник демонструє деяке зниження до 2006 р., після чого знову починає зростати – до 41% в 2010 р., що більш, ніж в чотири рази перевищує рівень 1992 р. – 9,5% [1]. Таким чином, можемо відзначити, що за останні 13 років частка збиткових господарюючих суб'єктів в економіці становила не менш третини. Така висока їх кількість знижує ефективність всієї економічної системи держави й, безумовно, гальмує процес загального економічного зростання. Це підтверджує висновок про те, що однією з найважливіших проблем в економіці України є низька ефективність функціонування значної кількості господарюючих суб'єктів, що, у свою чергу, спричиняє

їх низьку фінансову стійкість і неплатоспроможність, а отже потребує удосконалення інституту банкрутства як інструмента антикризового управління та правового механізму регулювання відносин боржника та кредитора.

Для оцінки ефективності функціонування інституту банкрутства в Україні проведемо аналіз динаміки кількісних показників, що характеризують пов'язані з ним процеси. Так, інтенсивність і масштаб протікання процесів банкрутства в економіці України в 1996 – 2010 рр., на наш погляд, доцільно відобразити за допомогою таких показників (розраховано за даними [1, 3]):

- ✦ кількість справ з приводу банкрутства, розглянутих господарськими судами України (рис. 2);
- ✦ кількість справ про банкрутство на 1000 збиткових підприємств (рис. 3).

У період, що відповідає терміну дії першої редакції Закону України «Про банкрутство» (1996 – 2000 рр.), інтенсивність процесів банкрутства наростала (див. рис. 3). Набрання чинності новою редакцією Закону привело до зниження кількості справ, пов'язаних з банкрутством підприємств в 2000 – 2002 роках, у зв'язку з невідпра-

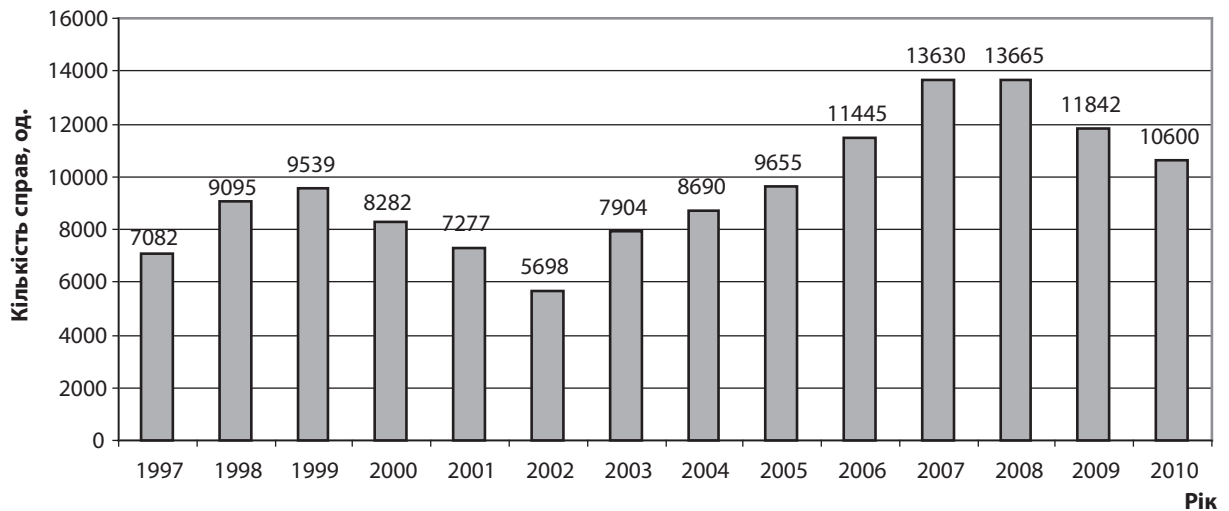


Рис. 2. Динаміка розгляду справ з приводу банкрутства підприємств

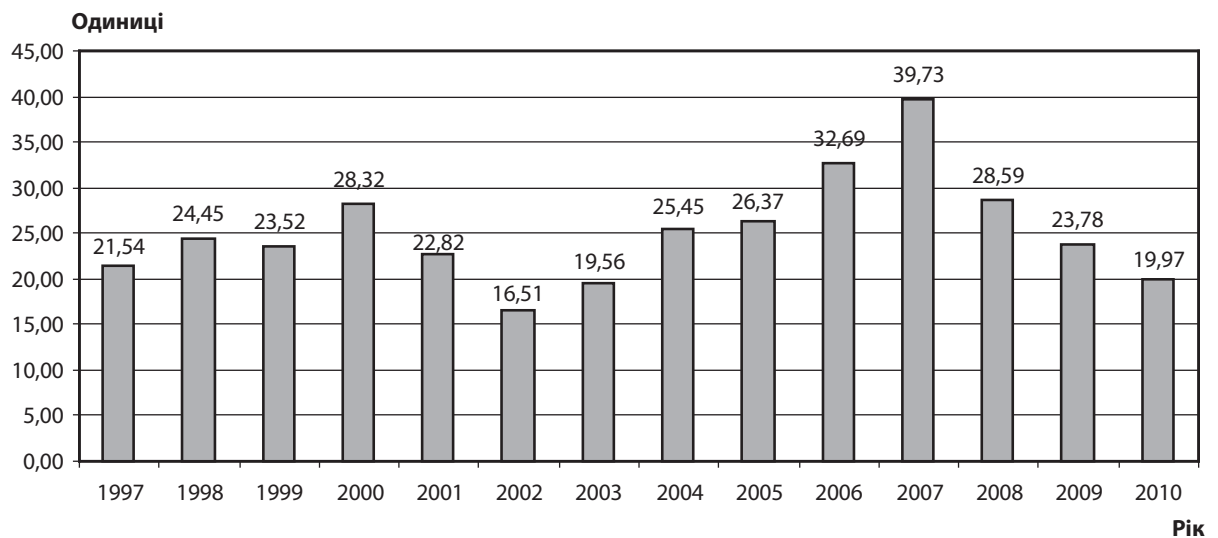


Рис. 3. Динаміка масштабів розгляду справ про банкрутство



цьованістю нового законодавчого механізму, але з 2003 року знову спостерігається постійний і досить значний ріст даного показника. У 2007 – 2008 рр. кількість розглянутих господарськими судами справ про банкрутство складала понад 13,6 тисяч. Це свідчить про те, що інтенсивність процесів банкрутства мала стійку тенденцію до підвищення. З одного боку, це відповідає світовим тенденціям (так, наприклад, у США банкрутами стають щорічно 3 – 5% компаній). Однак в умовах трансформаційної економіки України подібні зміни підкреслюють зростання кількості господарюючих суб'єктів, нездатних функціонувати в сучасних умовах господарювання.

Слід зазначити, що у 2009 – 2010 рр. спостерігається зниження кількості справ про банкрутство, що, однак, не є наслідком позитивних змін, а, навпаки, пов'язане з розвитком кризових явищ в економіці. Так, основною причиною скорочення банкрутств є нестача вільних коштів в обігу компанії, у зв'язку з чим кредитори охочіше йдуть на реструктуризацію заборгованості, побоюючись, що процедура банкрутства привабить інших кредиторів. Другою причиною цієї тенденції можна вважати підвищення свідомості боржників. Боржники усвідомлюють всю небезпеку банкрутства під час кризи і тому йдуть на переговори з основними кредиторами про реструктуризацію. У той же час знизилася кількість фіктивних банкрутств, головною метою яких був перерозподіл форми власності або прагнення ухилитися від сплати податків чи кредитів.

Дані рис. 3 свідчать про те, що в період дії першої редакції Закону значення даного показника перебувало на відносно середньому рівні.

Однак за роки практики використання нової редакції показник масштабу розгляду справ про банкрутство змінювався відповідно до кількості справ, тобто починаючи з 2003 р. постійно зростав, досягаючи свого максимуму у 2007 р. та надалі знижуючись. Відзначимо, що в 2007 р. з 1000 збиткових підприємств по відношенню тільки до одного з 25 було розглянуто справу про банкрутство, у 2010 р. цей показник знизився до 1 з 50. Окремої уваги заслуговує аналіз процесів, пов'язаних з банкрутством підприємств, що перебувають в державному управлінні. Показники, що характеризують протікання процесів банкрутства усередині Реєстру корпоративних прав держави, представлені в *табл. 1* (розраховано за даними [2]).

Незважаючи на те, що загальна кількість підприємств, які знаходяться на стадії банкрутства, в 2010 р. у порівнянні з 2009 р. зменшилась, їх питома вага в загальному обсязі корпоративних прав держави залишилась на досить високому рівні, складаючи при цьому майже 24%. При цьому майже половина даних господарюючих суб'єктів знаходиться в процесі ліквідації (або кожне восьме підприємство, включене до Реєстру корпоративних прав держави). У той же час частка підприємств, що перебувають на стадії санації, невисока – близько 30%. Однак їх кількість та питома вага у загальному реєстрі корпоративних прав держави зменшилась на 12 од. та на 0,77% відповідно, що є досить негативним. У 2010 р. кількість підприємств, що знаходяться на стадії розпорядження майном, майже не змінилась (зменшення на 6,25%) і складала 30 од. Таким

Таблиця 1

**Розподіл держпідприємств, щодо яких порушено провадження в справі про банкрутство**

Показник	на 01.01.10 р.	на 01.01.11 р.	Зміни (+/-)	
			абс.	%
1. Загальна кількість господарських товариств, щодо яких відкрито провадження у справі про банкрутство, од.	194	158	-36	-18,56
1.1. % до загальної кількості підприємств згідно з Реєстром корпоративних прав держави	25,8	23,8	-2	-7,77
2. Кількість підприємств, що знаходяться на стадії санації	60	48	-12	-20
2.1. % до загальної кількості підприємств, щодо яких відкрито провадження	31	30,38	-0,62	-2
2.2. % до загальної кількості підприємств згідно з Реєстром корпоративних прав держави	8	7,23	-0,77	-9,6
3. Кількість підприємств, що знаходяться на стадії розпорядження майном	32	30	-2	-6,25
3.1. % до загальної кількості підприємств, щодо яких відкрито провадження	16,5	18,99	2,49	15,08
3.2. % до загальної кількості підприємств згідно з Реєстром корпоративних прав держави	4,3	4,52	0,22	5,07
4. Кількість підприємств, що знаходяться в процесі ліквідації	102	80	-22	-21,57
4.1. % до загальної кількості підприємств, щодо яких відкрито провадження	52,5	50,63	-1,87	-3,56
4.2. % до загальної кількості підприємств згідно з Реєстром корпоративних прав держави	13,6	12,05	-1,55	-11,41

чином, можемо зробити висновок про перевагу процесів ліквідації проблемних підприємств, що знаходяться в державному управлінні, над процесами їх фінансово-го оздоровлення, що призводить до скорочення обсягу корпоративних прав держави, її виробничого й фінансового потенціалу.

Аналіз якісних характеристик механізму банкрутства в Україні, представлених у рейтингу Світового банку «Doing Business 2012» [4], дає можливість відзначити таке. Україна у розділі «Припинення діяльності» посідає 156 місце з-поміж 181 держав, при цьому за останні три роки її рейтинг за даним показником знизився на 13 пунктів. Процедура банкрутства в Україні в середньому триває 2,9 рока, що на 1,2 більше, ніж у країн – членів Євросоюзу. Також у процесі банкрутства в середньому вдається відшкодувати лише близько 9% вимог кредиторів, у той час як цей середній показник у розвинутих європейських країнах становить 67%, у державах Східної Європи та Азії – 28%. Крім того, в основному реалізація процедури банкрутства призводить до ліквідації компаній-боржників, а не до відновлення їх платоспроможності – менше 10% справ закінчуються відновленням (в інших державах цей показник у середньому складає 60 – 85%). 42% від загальної вартості бізнесу в Україні витрачається на процедури, пов'язані з банкрутством, в той час як європейські господарюючі суб'єкти втрачають 8%, а бізнес Східної Європи та Азії – 13%. У даному зв'язку можемо зазначити, що ефективність механізму банкрутства в Україні у порівнянні з іншими країнами є дуже низькою.

У результаті проведеного аналізу можна зробити наступні висновки. Законодавство України щодо відновлення платоспроможності та банкрутства підприємств демонструє вкрай низьку ефективність та результативність відповідно до цілої низки об'єктивних показників. Щоби процедура банкрутства в Україні відповідала

досягненням світової практики в цій сфері, потрібно скоротити її тривалість і вартість, покращити відсоток повернення вимог кредиторів, а також максимально забезпечити реальну направленість на відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що в 2011 р. в Україні вже було реалізовано певні кроки, спрямовані на удосконалення механізму банкрутства – до них можна віднести покладення повноважень по формуванню та забезпеченню реалізації державної політики з питань банкрутства на Міністерство юстиції (з 21 листопада 2011 р.), прийняття у грудні 2011 р. нової редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», яка має принципово покращити процедуру банкрутства. Реалізація даних заходів покликана забезпечити підвищення ефективності інституту банкрутства як правового та економічного інструменту оздоровлення функціонування підприємств України. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Звіт про результати управління корпоративними правами держави в господарських товариствах [Електронний ресурс] // Фонд державного майна України. – Режим доступу : [www.spfu.gov.ua](http://www.spfu.gov.ua)
3. Аналіз стану здійснення судочинства судами загальної юрисдикції [Електронний ресурс] // Верховний суд України. – Режим доступу : [www.scourt.gov.ua](http://www.scourt.gov.ua)
4. «Doing Business 2012». A copublication of The World Bank and the International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>

## МЕТОДИ БАГАТОВИМІРНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ВИБОРУ РЕПРЕЗЕНТАТИВНИХ ПОКАЗНИКІВ

**ПОЛЯКОВА О. Ю.**

*кандидат економічних наук*

**ГОЛЬТЯЄВА Л. А.**

**Харків**

**З**а допомогою методів багатовимірного статистичного аналізу можливо вирішити безліч завдань, з якими щоденно стикається особа, яка приймає рішення, при здійсненні управлінської діяльності. А саме, до них відноситься завдання класифікації, що означає розподіл аналізованої сукупності об'єктів чи явищ на однорідні групи, чи віднесення кожного із заданої множи-

ни об'єктів чи явищ до одного із заздалегідь відомих класів [1, 3]. До основних завдань класифікації відносяться:

- ✦ знаходження правил, за якими об'єкт, що вивчається, може бути віднесений до одного із заданих класів (методи дискримінантного аналізу);
- ✦ виділення однорідних категорій об'єктів, коли на підставі статистичних даних необхідно розділити елементи вибірки на групи близьких між собою об'єктів, кластери (методи кластерного аналізу);
- ✦ групування об'єктів в класи, які можуть бути не задані заздалегідь та суттєво не розрізняються (методи групування).

Якщо на «вході» завдання є дані, що класифікуються, та навчальні вибірки, то вирішується завдання

класифікації з навчальними вибірками «класифікація з вчителем». Якщо навчальні вибірки відсутні, то мова йде про завдання «класифікації без вчителя».

Метою статті є побудова механізму вибору репрезентативних показників фінансового стану підприємства, який дозволить суттєво скоротити ознаковий простір без втрати репрезентативності оцінки.

Запропонований механізм реалізується за такою схемою (рис. 1). Метою представленого механізму вибору репрезентативних показників фінансового стану підприємства є формування ізольованих груп однорідних показників. Далі детально розглянемо проведення його етапів.

**Етап 1.** Формування множини первинних показників  $P = \{p_j\}_{j=1}^k$  здійснюється на підставі аналізу літературних джерел.

**Етап 2.** На основі множини первинних показників  $P = \{p_j\}_{j=1}^k$ , які відбивають стан підприємства,

формується набір вторинних коефіцієнтів  $Z = \{z_i\}_{i=1}^n$ . Розрахунок коефіцієнтів відбувається за допомогою первинних показників, так, що  $z_i = z_i(P)$ .

Кожному коефіцієнту  $z_i$  поставимо у відповідність вектор  $x_i = (x_{i1}, \dots, x_{ik})$ , що характеризує його склад у такий спосіб:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1 \\ 0 \end{cases},$$

де  $j = \overline{1, k}$ ,  $k$  – кількість первинних показників.

Значення  $x_{ij}$  дорівнює 1, якщо при розрахунку коефіцієнта  $i$  використовується первинний показник  $j$ , 0 – у протилежному випадку.

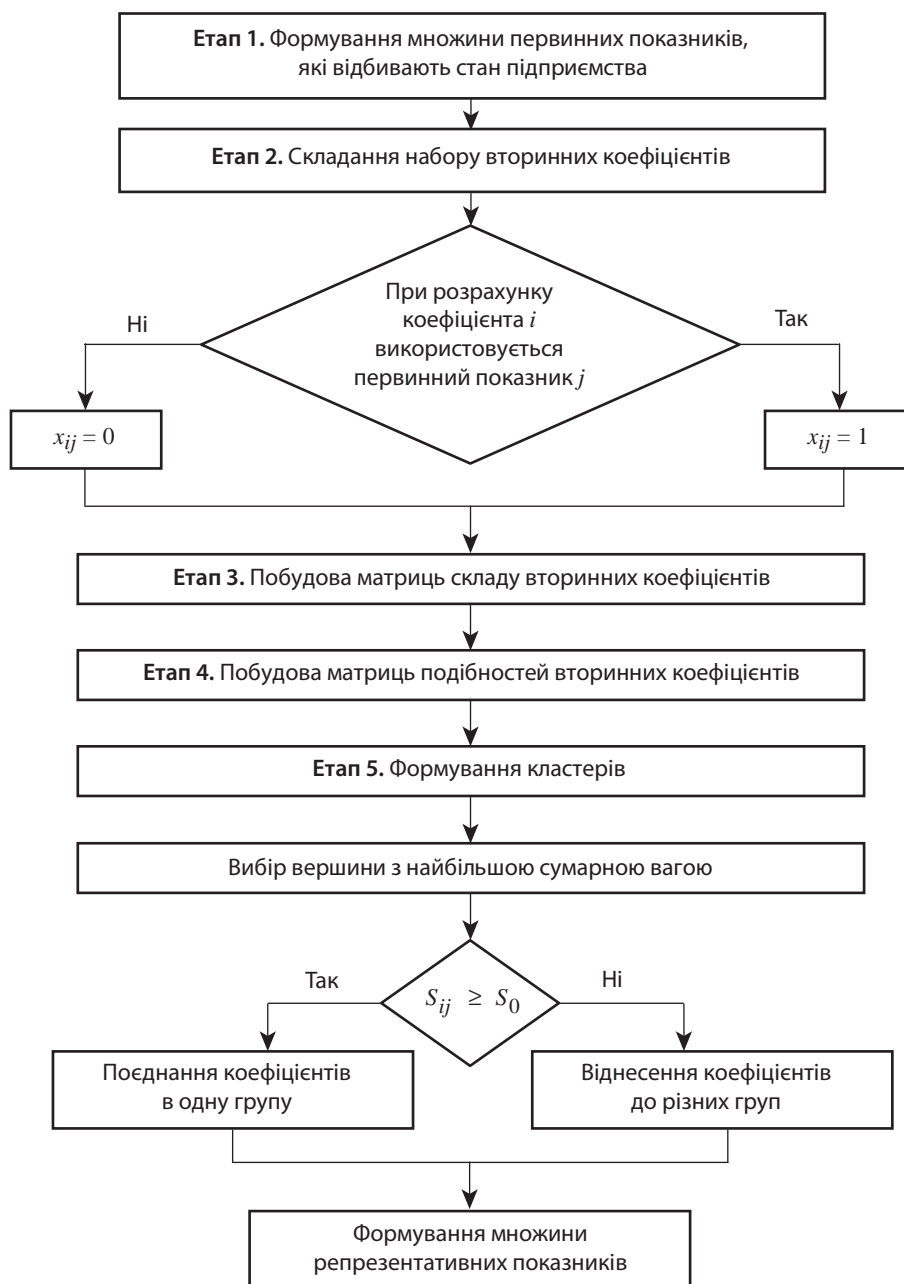


Рис 1. Схема механізму вибору репрезентативних показників фінансового стану підприємства



**Етап 3.** Загальний вид матриці складу вторинних коефіцієнтів має такий вигляд:

$x_k \setminus P_j$	$p_1$	$p_2$	...	$p_m$
$x_1$	...	...	...	...
$x_2$	...	...	...	...
...	...	...	...	...
$x_k$	...	...	...	...

Матриця складу  $X = (x_{ij})$  є вихідною інформацією для оцінки близькості коефіцієнтів і побудови матриці відстані  $D = (d_{ij})$  (або матриці подібності коефіцієнтів).

**Етап 4.** Загальний вид матриці подібності коефіцієнтів має такий вигляд:

$x_k \setminus x_j$	$x_1$	$x_2$	...	$x_k$
$x_1$	...	...	...	...
$x_2$	...	...	...	...
...	...	...	$S_{ij}$	...
$x_k$	...	...	...	...

де  $S_{ij} = b_{ij} / p$ ,

де  $b_{ij}$  – число якісних ознак, значення яких для об'єктів  $i$  та  $j$  збігаються,  $p$  – число якісних ознак.

**Етап 5.** Формування кластерів. Вершину з найбільшою сумарною вагою вибирають як початкову вер-

шину для групування. Завдання полягає у формуванні груп вторинних показників, найбільш близьких, тобто тих, що відображають ту саму інформацію. Визначимо  $S_0$  – поріг подібності, із урахуванням середнього значення  $S_{ij}$  й коефіцієнта  $\alpha$  ( $\alpha > 0$ ):

$$S_0 = \alpha \left( \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n S_{ij} / n^2 \right).$$

Якщо нерівність  $S_{ij} \geq S_0$  задоволена, то коефіцієнти  $z_i$  й  $z_j$  можна включити в одну групу. Якщо ж  $S_{ij} < S_0$ , тобто ступінь близькості коефіцієнтів мала, то коефіцієнти включають у різні групи.

Результатом механізму вибору репрезентативних показників фінансового стану підприємства є 6 множин зв'язаних коефіцієнтів, використовуваних для проведення аналізу фінансового стану хімічного підприємства [2, 4]. Детально кластеризацію розглянемо на прикладі утворення групи «оцінка фінансової стабільності». Матрицю складу коефіцієнтів для даної групи представлена в табл. 1.

Початкову вершину знаходимо в такий спосіб. Для кожного коефіцієнта із групи «оцінка фінансової стабільності підприємства» підсумовуються показники подібності з іншими вершинами (табл. 2).

Як початкову вершину для групування вибираємо вершину з найбільшою сумарною вагою. Така вершина –

Таблиця 1

Матриця складу коефіцієнтів оцінки фінансової стабільності (фрагмент)

Коефіцієнт	Власний капітал	Капітал	Оборотні активи	Поточні зобов'язання	Довгострокові зобов'язання
Коефіцієнт фінансування, КФ	0	1	0	1	1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, КМ <sub>ск</sub>	1	0	1	1	0
Коефіцієнт покриття 1, К <sub>пок1</sub>	0	0	1	1	0
Коефіцієнт покриття 2, К <sub>пок2</sub>	0	0	1	1	0
Коефіцієнт фінансової стабільності, К <sub>у</sub>	1	1	0	0	1
Коефіцієнт маневреності власних коштів, КМ <sub>сс</sub>	1	0	1	1	0
Коефіцієнт забезпеченості оборотного капіталу власними джерелами фінансування, К <sub>о</sub>	0	0	1	1	0

Таблиця 2

Матриця суміжностей коефіцієнтів оцінки фінансової стабільності (фрагмент)

	Показник сумарної ваги	Коефіцієнти подібності						
		КФ	КМ <sub>ск</sub>	К <sub>пок1</sub>	К <sub>пок2</sub>	К <sub>у</sub>	КМ <sub>сс</sub>	К <sub>о</sub>
КФ	15	1	0,556	0,667	0,667	0,778	0,556	0,667
КМ <sub>ск</sub>	19		1	0,889	0,889	0,556	1,000	0,889
К <sub>пок1</sub>	11			1	1,000	0,444	0,889	1,000
К <sub>пок2</sub>	11				1	0,444	0,889	1,000
К <sub>у</sub>	15					1	0,556	0,444
КМ <sub>сс</sub>	18						1	0,889
К <sub>о</sub>	11							1

коефіцієнт  $KM_{ck}$  (позначення з табл. 1). Вибираємо в рядку матриці суміжностей максимальне значення вагової характеристики (див. табл. 2). Таке значення перебуває на перетині рядка коефіцієнта  $KM_{ck}$  і стовпця коефіцієнта  $KM_{cc}$ . Їх доцільно об'єднати, оскільки коефіцієнт подібності дорівнює 1 і перевищує граничне значення  $S_0 = 0,639$ . Тобто,  $KM_{ck}$  і  $KM_{cc}$  поєднуються в спільний кластер. Наступне максимальне значення вагової характеристики в рядку матриці подібності перебуває на

перетинанні з коефіцієнтом  $K_{пок1}$ . Коефіцієнт подібності із  $KM_{ck}$  дорівнює  $0,889 > 0,639$ , і коефіцієнт подібності із  $KM_{cc}$  дорівнює  $0,889 > 0,639$ , значить  $K_{пок1}$  приєднується до двох попередніх коефіцієнтів. Аналогічним образом приєднуються  $K_{пок2}$  та  $K_o$ , після перевірки коефіцієнтів подібності з вершиною  $KM_{ck}$  і між собою. У результаті було сформовано перший та решта кластерів для першої групи (рис. 2). Виділені вершини кластерів для кожної групи показано в табл. 3.

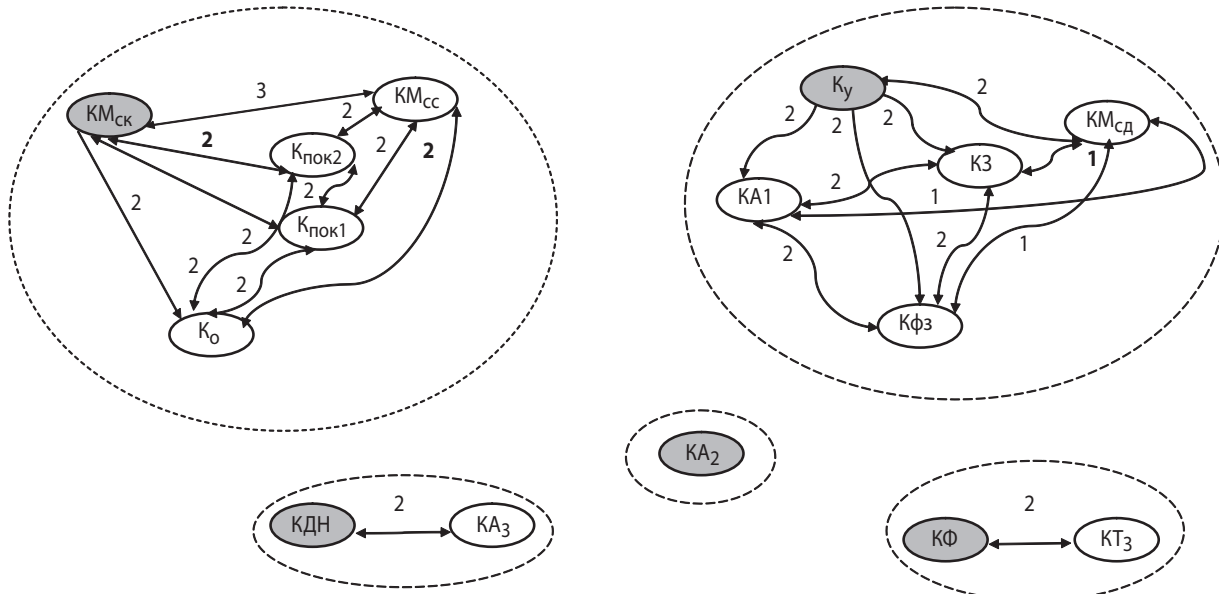


Рис 2. Граф зв'язків коефіцієнтів оцінки фінансової стабільності з виділеними кластерами

Таблиця 3

Результати кластеризації множини коефіцієнтів

Назва груп коефіцієнтів	Склад кластерів	Вершина кластера
1	2	3
Оцінка фінансової стабільності підприємства	$KM_{ck}, KM_{cc}, K_{пок1}, K_{пок2}, K_o$	$KM_{ck}$
	$K_y, K_{A1}$ (коефіцієнт автономії), $K_{M_сд}, K_з$ (коефіцієнт заборгованості), $K_{фз}$ (коефіцієнт фінансової залежності)	$K_y$
	$K_{ДН}$ (коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності), $K_{A3}$ (коефіцієнт автономії)	$K_{ДН}$
	$K_Ф, K_{T3}$ (коефіцієнт поточної заборгованості)	$K_Ф$
	$K_{A2}$ (коефіцієнт автономії)	$K_{A2}$
Оцінка платоспроможності й ліквідності підприємства	<b>Вершина кластера</b>	
	$K_{лт1}$ (коефіцієнт поточної ліквідності)	
	$K_{ТП}$ (коефіцієнт поточної платоспроможності)	
	$K_{кк}$ (коефіцієнт незалежності від короткострокових кредитів)	
	$K_{кз}$ (коефіцієнт незалежності від кредиторської заборгованості)	
	$K_{ПП}$ (коефіцієнт проміжної платоспроможності)	
Оцінка оборотності активів	$K_{сдв}$ (коефіцієнт структури довгострокових вкладень)	
	$PO_{a1}$ (період обороту оборотних активів у днях)	
	$KO_{oa}$ (коефіцієнт оборотності оборотних активів підприємства в розглянутому періоді)	
	$OA_m$ (частка оборотних активів у майні)	
	$K_{чоа}$ (коефіцієнт чистих оборотних активів)	
	$R_{ам}$ (частка реальних активів у майні)	

1	2	3
	ПОВА1 (період обороту необоротних активів у роках)	
	ОА <sub>дсфв</sub> (частка коштів і короткострокових фінансових вкладень в оборотних активах)	
Оцінка ділової активності	КО <sub>дз</sub> (коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості)	
	КО <sub>кз</sub> (коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості)	
Оцінка оборотності капіталу	К <sub>ок</sub> (коефіцієнт оборотності всього використовуваного капіталу в розглянутому періоді)	
	КО <sub>ск</sub> (коефіцієнт оборотності власного капіталу в розглянутому періоді)	
	КОзк (коефіцієнт оборотності залученого капіталу в розглянутому періоді)	
	КО <sub>фк</sub> (коефіцієнт оборотності залученого фінансового (банківського) кредиту в розглянутому періоді)	
	КО <sub>тк</sub> (коефіцієнт оборотності залученого товарного (комерційного) кредиту в розглянутому періоді)	
	ПО <sub>кбк</sub> (період обороту притягнутого короткострокового банківського кредиту в днях)	
	ПО <sub>окз</sub> (період обороту загальної кредиторської заборгованості підприємства в днях)	
	ПО <sub>тор</sub> (період обороту поточних зобов'язань підприємства по розрахунках у днях)	
Оцінка прибутковості й рентабельності	Р <sub>а</sub> (коефіцієнт рентабельності всіх використовуваних активів або коефіцієнт економічної рентабельності)	
	Р <sub>п</sub> (рентабельність продажів)	
	Р <sub>рп</sub> (коефіцієнт рентабельності реалізації продукції або коефіцієнт комерційної рентабельності)	
	Р <sub>і</sub> (коефіцієнт рентабельності інвестицій)	
	К <sub>рз</sub> (коефіцієнт рентабельності витрат)	
	Р <sub>ік</sub> (рентабельність інвестованого капіталу)	

Таким чином, у підсумку проведеної роботи отримано 38 незалежних коефіцієнтів, розбитих на 6 груп [2, 4], що дало змогу суттєво скоротити початковий інформаційний простір, без втрати репрезентативності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики : Учебник для вузов / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ, 1998.

2. Гольяева Л. А. Сокращение информационного пространства статистических показателей оценки финансового состояния предприятия / Л. А. Гольяева // Міжнародна

науково-практична конференція молодих вчених, аспірантів та студентів «Актуальні проблеми науки та освіти молоді: теорія, практика, сучасні рішення», 21 – 22 квітня 2011 р. : Тези доповідей. Том 2. – Х. : ХНЕУ, 2011. – С. 185 – 186.

3. Когнитивная бизнес-аналитика : Учебник / Под науч. ред. д. т. н., проф. Н. М. Абдикеева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 511 с.

4. Полякова О. Ю. Модель формирования признакового пространства для оценки финансового состояния предприятия / О. Ю. Полякова, Л. А. Гольяева / Материалы международной конференции «Современные проблемы моделирования социально-экономических систем (памяти проф. Забродского В. А.)» // Бизнес Информ.– 2009. – № 2(2). – С. 80 – 83.

# ПРОБЛЕМИ ОБРОБКИ РЕЗУЛЬТАТІВ СТАТИСТИЧНИХ СПОСТЕРЕЖЕНЬ

СЕРОВА І. А.

кандидат економічних наук

Харків

**П**ершочерговою умовою проведення будь-якого статистичного дослідження є отримання інформації щодо його об'єкта, а також узгодженість мети й вимог щодо результатів його здійснення, котрі в подальшому визначають взаємозв'язок методів статистичного аналізу та процесу організації збирання даних. Отримання вихідних даних для статистичного дослідження може бути здійснено як через експеримент, так і через статистичне спостереження.

Якщо експеримент є методом вивчення об'єкта, коли дослідник активно й цілеспрямовано впливає на нього шляхом створення штучних умов (або використовує природні умови), що є необхідними задля вияву певних властивостей, то спостереження розглядається як систематичне направлене сприйняття того або іншого об'єкта (чи явища) задля отримання первинної інформації без впливу на останній.

У науковій літературі отримання статистичних даних в такі способи визначають як результат спостереження (вимірювання, випробування, досліду чи аналізу).

Обробку результатів спостереження не завжди можливо виконати однозначно, тому що має місце:

- ✦ обмеженість числа виконаних спостережень, що не дозволяють з високою мірою достовірності оцінити форму й вид закону розподілу, а значить, й вибрати необхідний критерій оцінки результату на наявність неточності;
- ✦ наявність особливостей дослідження певного об'єкта (чи процесу), показники (параметри) якого утворюють випадкову сукупність (вибірку).

Виходячи з цього, *метою* даної роботи є визначення проблемних питань щодо обробки результатів статистичного спостереження, обов'язковість розгляду яких нехтується при аналізі складних соціально-економічних явищ чи процесів.

При обробці результатів спостереження однозначно мають місце як проблеми в описі даних та їх оцінюванні, так й проблеми перевірки гіпотез. Аналіз наукових джерел дозволив зробити висновок, що відповідно до сфери проведення спостереження співвідношення між блоками проблемних питань обробки результатів статистичного спостереження має суттєві коливання. Так, в економічній сфері суттєвим є відсоток проблем, пов'язаних з описом даних і перевіркою гіпотез; у соціальній – з їх оцінкою; в технічній, залежно від складності вирішення завдань, – має місце відносно пропорційний їх розподіл.

Не виходячи зі сфери проведення статистичного спостереження, процес збирання вихідних даних пов'язано з

їх вимірюванням, тобто визначенням дійсних значень постійної чи змінної величини, що вимірюється. Результатом як однократних, так й багатократних вимірів є реалізація випадкової величини. Вимір є закінченим, якщо повністю визначено не тільки значення величини, що вимірюється, але й можлива міра його відхилення від дійсної величини.

Під спостереженням при вимірі розуміють операції, що проводяться при вимірі та які мають за мету своєчасно й правильно провести відлік. Наприклад, якщо компанія використовує схему роботи «на склад», то на питання, що здійснюється раніше: закупівля товару чи її продаж, можуть бути отримано дві різні відповіді. Якщо товар є на складі, то його закупівля є первинною порівняно з продажем, а якщо товару на складі немає й клієнт згоден чекати, поки буде здійснено закупівлю цього товару, то процес продажу починається раніше в часі, ніж закупівля, а закінчується пізніше. Таким чином, результат спостереження містить всі види неточностей, що притаманні процедурі виміру.

**З**агалом, проблемою при обробці результатів спостереження є те, що неточності виміру частіше всього розглядається лише як зона невизначеності результатів. Так, лише виходячи з правил округлення розрахункового значення неточності й отриманого результату виміру, кількість значимих цифр у числовому значенні результату виміру дає змогу приблизно визначити його точність. Це пов'язано з тим, що гранична помилка, що зумовлена округленням, дорівнює половині одиниці посліднього розряду числового значення результату виміру. Оцінені межі похибки округлення характеризують вплив округлення на точність результату виміру. Крім того, ці дані дозволяють орієнтуватися в мінімально необхідному числі значимих цифр для запису результату виміру за умов його заданої точності.

При проведенні статистичного спостереження в будь-якій сфері особливою проблемою стає вибір способу визначення вибіркової характеристики та формування основи вибірки, тому що у відповідності до потреб одномірної статистики опис статистичних даних дається за допомогою частот, а у випадку багатовимірного статистичного аналізу, статистики випадкових процесів і часових рядів, статистики об'єктів нечислової природи, вихідні статистичні дані – це вибірка або кілька вибірок.

Як одна з основних характеристик виміру, неточність повинна бути обов'язково оцінена.

Основою для оцінювання невідомого параметра розподілу є певна оцінка. Якщо оцінювання – це дія, то оцінка – статистика (функція від результатів спостережень), що використовується в процесі зазначеної дії або є його результатом. Практично всі оцінки параметрів, які використовуються в імовірнісно-статистичних методах прийняття рішень, є або незміщеними, або асимптотично незміщеними.



Проблема оцінювання параметрів розподілу часто пов'язана з наявністю аномальних спостережень, які необхідно відбракувати. Реалізувати відбракування спостережень у загальному випадку виявляється зовсім не просто, тому що спостереження, аномальні з позицій одного закону розподілу, є природним проявом закономірностей другого. Якщо немає надійної процедури відбракування, вийти з положення можна:

- ✦ скорочуючи вибірку – відкидаючи певну частину мінімальних і/або максимальних спостережень, і по частині оцінюючи параметри розподілу;
- ✦ вінзуючи вибірку – присвоюючи однакові значення перед процедурою оцінювання всім спостереженнями лівіше і/або правіше певних значень;
- ✦ цензуючи вибірку – фіксуючи лише факт попадання у відповідний інтервал, опускаючи конкретні значення спостережень, що потрапили лівіше і/або правіше певних значень.

**А**наліз застосування зазначених процедур у різних сферах проведення статистичного спостереження показав, що дві перші процедури можуть бути використані, коли припускається формування нової генеральної сукупності, до якої належить видозмінена вибірка, а процедура цензурування має більш широкий спектр застосування. Але при наявності аномальних спостережень і відхилень передбачуваної моделі від закону, що реально спостерігається, застосування цензурування, одностороннього або двостороннього, рідко приносить бажаний ефект.

Виходячи з того, що одним з найбільш ефективних методів оцінювання параметрів розподілів є метод максимальної правдоподібності, розглянемо вплив аномальних помилок на ОМП параметрів при нормальному розподілу та проведемо оцінку за вибіркою, що належить до іншого розподілу (табл. 1).

жити розподілу Лапласа, що має більш «важкі» хвости, ніж нормальний, не можна говорити про близькість емпіричної та теоретичної функції розподілу.

Природно, що використання отриманих в цих двох ситуаціях нормальних законів як моделей спостережуваних вибірок не є коректним.

Різно знизити вплив аномальних спостережень, а іноді практично виключити наслідки присутності їх у вибірці, крім того, різко знизити вплив на оцінки параметрів і відхилень виду закону, що спостерігається від передбачуваного, дозволяє групування вибірки.

Результати оцінювання за згрупованими даними параметрів нормального закону за вибіркою, що належить розподілу Лапласа, показали, що спостерігається деяка близькість емпіричної функції розподілу та функції розподілу нормального закону.

Але при групуванні спостережень мають місце втрати інформації про параметри закону розподілу. Чим більше втрати, тим більша асимптотична дисперсія оцінки. Реально ж, за наявності у вибірці неодноразово згадуваних відхилень, дисперсія оцінок по згрупованим даним виявляється менше, ніж по не згрупованим. Тобто внесок у дисперсію від втрат у асимптоті виявляється незрівнянно малим у порівнянні з внеском, пов'язаним з наявністю відхилень.

Проблемним залишається питання здійснення самого угруповання. Досліднику при проведенні спостереження у будь-якій сфері необхідно пам'ятати, що згрупувати дані необхідно так, щоб у згрупованій вибірці залишилася інформація про закон і його параметри.

На практиці, на інтервали розбивають область, яка визначається розмахом вибірки. Це можуть бути: інтервали однакової довжини, або інтервали рівної частоти, або асимптотично оптимальні інтервали чи інтервали, сформовані за будь-яким іншим принципом.

Найбільш стійкими до відхилень виявляються оцінки при розбитті вибірки на інтервали рівної частоти

Таблиця 1

Результати оцінювання параметрів нормального розподілу та подальшого аналізу

Результати статистичного аналізу	Обчислені значення ОМП	
	$\mu$	$\sigma$
Початкова вибірка за не згрупованими даними	-0,0102	1,0189
Вибірка з аномальними спостереженнями	-0,0203	1,1614
Вибірка, що належить розподілу Лапласа	0,0029	1,4281
Вибірка за згрупованими даними з аномальними спостереженнями	-0,0061	1,0397
Вибірка за згрупованими даними, що належить розподілу Лапласа	0,0169	1,1947

Щоб знизити вплив аномальних помилок і відхилень вибірок, що спостерігаються від передбачуваного закону на оцінки обчислюваних параметрів, буде доречним використовувати перед обчисленням оцінок параметрів процедуру попереднього групування спостережень.

Отримана ОМП параметрів нормального розподілу свідчить, що особливо істотна наявність аномальних спостережень вплинула на оцінку середньоквадратичного відхилення.

Розглянувши ситуацію з використанням нормального розподілу в ситуації, коли насправді вибірка нале-

(ймовірності). У разі асимптотично оптимального групування, втрати інформації про параметри закону розподілу, пов'язані з групуванням, істотно менше, ніж при рівноймовірному. Якщо відомо, що відхилення від припущень у вибірці мінімальні, то використання таблиць асимптотично оптимального групування дозволяє різко скоротити обсяги даних, що спостерігалися, без істотної втрати інформації про закон розподілу. У загальному випадку – слід чекати більшої чутливості оцінок щодо відхилень від припущень.

З іншого боку, досить часто інформація, що пов'язана із засміченням вибірки, чинить менший вплив на оцінки, ніж втрати інформації від групування при асимптотично оптимальному групуванні. У деяких випадках оцінки з використанням асимптотично оптимального групування виявляються так само стійкими, як і при рівномірному. І при цьому показують кращі результати. Тому буде корисним обчислювати дві оцінки за згрупованими даними з використанням як оптимального, так і рівномірного групування, і зупинитися необхідно на тій оцінці, котра дає краще узгодження з вихідною вибіркою.

Найбільш реальною з позицій практичної діяльності є ситуація, коли у вибірці немає аномальних спостережень, але закон розподілу, що спостерігається, відрізняється від передбачуваного. Реальність даної ситуації визначена тим, що безліч законів розподілу ймовірностей нескінченна, а кількість моделей, що використовуються на практиці для опису випадкових величин, що спостерігаються дуже обмежена.

**Т**аким чином, чим істотніше від передбачуваної моделі відрізняється від реально спостережуваного закону, тим сильніше це відбивається на оцінках параметрів.

В аналітичних розрахунках буде доцільним використання оцінки за згрупованими даними, разом з оцінками за незгрупованими спостереженнями. Їх якість залежить від ступеня засміченості вибірки аномальними спостереженнями чи близькості до передбачуваного законом розподілу.

При статистичній обробці результатів спостережень: аналізі даних, обробці результатів вимірювань, дослідженні надійності та контролю якості основну увагу повинно бути приділено способам розбиття вибірки на інтервали, що забезпечує максимальну потужність критерію. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Левин, Давид М., Стефан, Давид, Кребиль, Тимоти С., Беренсон, Марк Л.** Статистика для менеджеров с использованием Microsoft Excel. – 4-е изд. : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 1312 с.

**2. Лемешко Б. Ю.** О распределениях статистик непараметрических критериев согласия при оценивании по выборкам параметров наблюдаемых законов / Б. Ю. Лемешко, С. Н. Постовалов // Заводская лаборатория. – 1998. – Т. 64. – № 3. – С. 61 – 72.

**3. Lemeshko B. Y., Lemeshko S. B.** Models for statistical distributions in nonparametric fitting tests on composite hypotheses based on maximum-likelihood estimators. Part II, Measurement Techniques, 2009. – № 52:8. – С. 799 – 812.

**4. Новицкий П. В.** Оценка погрешностей результатов измерений / П. В. Новицкий, И. А. Зограф. – Л. : Энергоатомиздат, 1985. – 247 с.

**5. Орлов А. И.** Неустойчивость параметрических методов отбраковки резко выделяющихся наблюдений / А. И. Орлов // Заводская лаборатория. – 1992. – Т. 58. – № 7. – С. 40 – 42.

**6. Третьяк Л. Н.** Обработка прямых измерений с многократными наблюдениями : Учебное пособие / Л. Н. Третьяк. – Оренбург : ИПК ОГУ, 2002. – 60 с.

**7. Chandra M., Singpurwalla N. D., Stephens M. A.** Statistics for Test of Fit for the Extrem-Value and Weibull Distribution // J. Am. Statist. Assoc. – 1981. – V. 76. – P. 375.

## ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ МАШИНОБУДУВАННЯ

САЛУН М. М.

*кандидат економічних наук*

**Харків**

**Е**фективність функціонування будь-якого промислового підприємства на тривалу перспективу безпосередньо залежить від стійкості його розвитку, яка визначається здатністю виробничої системи зберігати цілісність і відтворювати свої властивості при прогнозованих коливаннях зовнішніх і внутрішніх умов господарювання. Зовнішні умови господарювання (макроекономічні умови), що формалізуються через господарський механізм суспільства, задають «правила гри» на економічному полі, визначаючи статус і функції кожного елемента системи машинобудівного виробництва. Внутрішні умови господарювання об'єктивно формуються під впливом зовнішніх умов і виражаються, перш за все, в ресурсному потенціалі підприємства.

У рамках даного дослідження пріоритет віддається формуванню оптимального забезпечення підприємства

ресурсами, тобто питанням створення потенційно ефективних виробничих систем промислових підприємств.

Методи та принципи економічної оцінки забезпеченості промислового підприємства окремими видами ресурсів широко досліджено у вітчизняній та іноземній науковій літературі. У роботах О. І. Амоши, І. П. Булеева, Г. З. Шевцової, М. М. Павленкова, Ю. М. Дерев'янка, О. Ємельянова, О. Курило оцінюються ефективність планування та використання матеріальних ресурсів за допомогою інтегрованих моделей контролінга [1 – 4]. Дослідження С. Т. Дуди націлено на обґрунтування показників достатності ресурсного забезпечення матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами оптимальної виробничої програми промислового підприємства [5]. А. П. Сабадирьова та О. В. Обнякко доповнили ці ідеї стратегічними набором нормативно-методичного, ресурсного і правового забезпечення [6]. Дослідженням проблеми діагностики ресурсного забезпечення промислового підприємства залежно від цілей її проведення займається Т. О. Петрушка, П. В. Кривуля [7 – 9].

Існуючі методи оцінки окремих виробничих ресурсів дозволяють досить точно вимірювати їх кількісно з врахуванням досить широкого спектру якісних характеристик. До їх числа відносяться: метод грошової оцінки елементів потенціалу; індексний метод; ресурсно-регресійний метод; метод пріоритетної оцінки ресурсів та ін. [1 – 4, 7]. Аналізуючи дані методи оцінки ресурсного потенціалу промислового підприємства, необхідно відзначити, що теоретичною основою кількісного вираження ресурсного потенціалу виробничого підприємства галузі машинобудування є взаємозамінюваність факторів виробництва, а не лише приведення ресурсів до порівнянного вигляду.

**Д**ля вирішення багатьох завдань практичної економіки потрібне вживання узагальнюючого показника ресурсозабезпеченості промислового підприємства. У даний час оцінка ресурсного потенціалу здійснюється за допомогою одного з таких методів:

- ✦ грошової оцінки ресурсів;
- ✦ міри впливу ресурсів на вихід товарної продукції.

Розглянемо суть і недоліки кожного з цих методів визначення ресурсного потенціалу.

При використанні методу грошової оцінки ресурсів:

- ✦ оцінка трудових ресурсів ведеться шляхом множення середньорічної чисельності працівників, зайнятих в основному виробництві, на норматив компенсації вибуття одного працівника виробничими фондами. Норматив компенсації визначають шляхом ділення показника фондоозброєності труда працівника підприємства на такий же середній по країні показник для даної галузі;
- ✦ загальна вартість матеріально-технічних ресурсів визначається як сума середньорічної вартості основних виробничих фондів відповідно до даних річного звіту;
- ✦ вартість фінансових ресурсів оцінюється виходячи з середньорічної вартості оборотних коштів підприємства;
- ✦ інформаційний ресурс оцінюється відповідно до середньорічної вартості нематеріальних активів підприємства.

Показник сукупної оцінки ресурсного потенціалу знаходять шляхом підсумовування грошових оцінок трудових, матеріально-технічних, фінансових і інформаційних ресурсів.

Не зачіпаючи конкретних числових значень грошових оцінок, відзначимо базовий недолік методу по суті:

- ✦ серйозні заперечення викликає оцінка трудових ресурсів, заснована на використанні нормативу компенсації вибуття одного працівника виробничими фондами. Нам невідома методика, за якою визначається цей норматив. Проте, загальновідомо, що норма заміщення одного ресурсу іншим не є постійною величиною, а залежить від об'єму продукції, що випускається, продуктивності ресурсів та характеризує відносну ефективність ресурсів при даному способі виробництва;

- ✦ при використанні даного варіанта оцінки ресурсів і ресурсного потенціалу допускаються значні умовності, що полягають в недообліку взаємозв'язків ресурсів з їх впливом на кінцеві результати виробничої діяльності. Даний варіант доцільно використовувати лише при рівних діях всіх видів ресурсів на вихід продукції, що практично не зустрічається на практиці.

При використанні другого методу ступінь впливу кожного ресурсу на вихід товарної продукції визначається на основі вживання методу кореляційно-регресійного аналізу.

До складу оцінюваних ресурсів входять:

- ✦ трудові ресурси;
- ✦ основні виробничі фонди підприємства;
- ✦ матеріальні оборотні кошти за їх вартістю або в натуральному вираженні по видах.

Розрахунок ведеться на основі лінійного рівняння регресії:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n,$$

де  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – наявні ресурси,  $Y$  – обсяг товарної продукції.

Деякі дослідники вважають, що цей метод найоб'єктивніше оцінює ресурсний потенціал, дозволяє використовувати його практично для будь-якої компоненти ресурсного потенціалу та на всіх рівнях планування: промислове підприємство – галузь – регіон [1 – 4], однак слід відзначити, що цей метод претендує на обчислення оцінки не ресурсного потенціалу, а обсягу виробництва (реалізації) продукції промислового виробництва, бо за результативний показник взятий обсяг товарної продукції. Якщо ж вести мову про ступінь впливу витрат ресурсів на обсяг продукції, що виробляється підприємством, то як результативний показник слід узяти обсяг валової продукції. Крім того, дотримуючись системного підходу до розгляду машинобудівного виробництва, слід зауважити, що залежність між величинами витрачених ресурсів і обсягом виробленої продукції повинна носити нелінійний характер.

**Г**рунтуючись на наведеному вище рівнянні регресії, прийнято вважати, що коефіцієнти регресії визначають «ваги» ресурсів при оцінці ресурсного потенціалу. Однак це не відповідає дійсності: по-перше, коефіцієнти регресії прямо між собою порівняти не можна, тобто більше значення коефіцієнта регресії зовсім не означає його вищу міру впливу на результативний показник, по-друге, зберігається в силі попереднє зауваження про нелінійний характер досліджуваної залежності.

Проте, використовувати рівняння регресії для оцінки ресурсного потенціалу з врахуванням відмічених вище зауважень, є доцільним, а пропонований підхід полягає в такому:

1. Вихідна сукупність промислових підприємств за допомогою методів кластерного аналізу розбивається на однорідні групи (за основу для кластеризації слід узяти показники ресурсозабезпеченості із розрахунку на одиницю потужності та абсолютні розміри ресурсів).



2. Для кожного кластера будується виробнича функція, що відображає залежність об'єму валової продукції ( $Y$ ) від величини витрачених ресурсів (середньорічна кількість працівників, середньорічна вартість основних виробничих фондів, вартість оборотних коштів). Допустимо, що таку залежність відобразатиме виробнича функція Кобба – Дугласа:

$$Y = a_0 \cdot x_1^{\alpha_1} \cdot x_2^{\alpha_2} \cdot \dots \cdot x_n^{\alpha_n},$$

де  $x_j, j = 1, 2, \dots, n$  – обсяги ресурсів. Як відомо, параметри  $\alpha_j, j = 1, 2, \dots, n$  є коефіцієнтами еластичності, які приблизно показують відсоткове збільшення обсягу валового виробництва при одновідсотковому зростанні витрат  $j$ -го ресурсу. Ці коефіцієнти можна прямо порівнювати між собою, таким чином більше абсолютне значення коефіцієнта  $\alpha_j$  означає, що  $j$ -й фактор впливає більше на результативний показник  $Y$ . Це дає можливість розрахувати питомі ваги кожного ресурсу за формулою:

$$W_i = \alpha_i / (\alpha_1 + \alpha_2 + \dots + \alpha_n), i = 1, 2, \dots, n.$$

Очевидно, що сума всіх «ваг» дорівнюватиме одиниці. Тоді ресурсний потенціал для будь-якого промислового підприємства, що належить даному кластеру, визначатиметься за формулою:

$$R_k = \sum_{i=1}^n W_i \cdot X_i^{(k)},$$

де  $R_k$  – значення ресурсного потенціалу для  $k$ -го підприємства, бали,  $X_i^{(k)}$  – обсяг ресурсу  $i$ -го виду на  $k$ -му підприємстві.

**С**лід відзначити, що запропонований метод розрахунку ресурсного потенціалу можна застосовувати лише у тому випадку, коли виробництво знаходиться в економічній області, тобто збільшення витрат ресурсу будь-якого виду супроводжується деяким зростанням обсягів виробництва продукції. Інакше кажучи, повинна виконуватися умова:  $\alpha_j > 0; j = 1, 2, \dots, n$ .

## ВИСНОВКИ

При виборі методики оцінки ресурсного забезпечення необхідно виходити з цілей даної оцінки. Включення ресурсів у процес виробництва може відбуватися у вигляді цілого спектра їх комбінацій, задаючи масштаб і структуру виробництва промислової продукції. Вибір комбінації ресурсів залежить від стратегічної орієнтації підприємства, його тактичних завдань і підприємницьких здібностей менеджерів. У разі, коли підприємство може використовувати декілька технологічних комбінацій, кожна з яких характеризується фіксованими коефіцієнтами витрати ресурсів, а виробництво може здійснюватися при паралельному використанні двох або більше технологічних процесів, результати яких підсумовуються, можна сформулювати типове завдання лінійного програмування, визначене як максимізація лінійної функції за наявності лінійних обмежень.

При оптимізації параметрів багатогалузевого підприємства неможливо визначити виробничі функції чисто технічним чином, оскільки технологічно оптимальні комбінації факторів для виробництва одного виду продукції при цьому порівнюються з аналогічними (опти-

мальними з технологічної точки зору) комбінаціями тих самих об'ємів факторів виробництва, направленими на виробництво іншого виду кінцевої продукції. Використання ж виробничих функцій не лише вимагає попереднього вирішення певних завдань розподілу ресурсів, але і фактично не дає методу обчислення економічно оптимальних комбінацій виробничих факторів у тих випадках, коли за наявності певних виробничих обмежень підприємство виробляє більш за один вид продукту.

Аналіз області допустимих значень, наданих в результаті здобуття оптимальних планів, дозволяє вибрати такі комбінації ресурсів і технологій їх поєднання, які, виходячи з дефіцитності окремих ресурсів, визначити раціональний масштаб виробництва, оцінити стійкість виробничої системи в цілому і його окремих елементів.

Раціональний масштаб виробництва визначається фізичними обмеженнями ресурсів і можливостями підприємства щодо їх поповнення і відтворення. Оптимальна пропорція факторів виробництва можлива завжди, оскільки фактори доступні лише в дискретних «порціях», але її може бути досягнуто лише в тому випадку, якщо сумарна кількість використовуваних ресурсів достатньо велика. Неефективність маломасштабного виробництва витікає з неможливості здобуття ефективних кількостей недостатньо ділимого фактора. При абсолютній подільності факторів їх оптимальна комбінація може бути знайдена для будь-якого масштабу виробництва. Отже, економія в результаті ефекту масштабу відбувається через явище неподільності, аналогічно перевитрата, пов'язана з ефектом масштабу, пояснюється існуванням такого неділимого фактора, як управлінська координація.

**Я**кщо врахувати, що дискретність такого ресурсу, як праця, практично нескінченна, тобто існує можливість його використання лише в необхідних «порціях», то ресурс, іменованій «капітал», при зміні своєї форми з грошової в речову різко знижує міру своєї дискретності. У даний час одним з найбільш вузьких місць при формуванні ефективної виробничої системи виробничого підприємства є основні засоби. Це пов'язано з їх найменшою дискретністю при визначенні оптимальних пропорцій. Звідси стає очевидним, що при визначенні масштабів виробництва і його структури саме цей фактор грає роль своєрідного обмежувача при визначенні мінімальних параметрів потенційно ефективної виробничої системи промислового підприємства.

Пошук оптимальної комбінації ресурсів, що лімітуються їх фактичною наявністю, відбувається в обмеженій області допустимих значень їх поєднань, оскільки один з факторів, як правило, завжди знаходитиметься в мінімумі, а частина інших ресурсів може бути недовикористана.

У незбалансованих системах з'являється деяка «надмірність» ресурсів, оскільки частина з них залучається до процесу виробництва не в повному обсязі. Ці «надлишки» можна умовно назвати «інвестиційними ресурсами». Дану частину ресурсного потенціалу пропонується визначати як інвестиційний потенціал підприємства, причому кожен елемент ресурсів, який тим або

іншим чином виноситься за рамки процесу виробництва, повинен розглядатися з точки зору можливості його трансформації в інвестиційний капітал.

Елементи ресурсного забезпечення, відносно яких можлива трансформація в інвестиційний капітал, можуть бути направлені на збільшення елемента, що знаходиться в мінімумі, що приведе до появи нової оптимальної комбінації поєднання ресурсів і підвищить збалансованість всієї виробничої системи.

Ідеальним станом ресурсного забезпечення вважається таке, коли всі ресурси можуть бути задіяні в процесі виробництва повністю, тобто збалансовані. У випадку, якщо оптимальна збалансованість не досягнута, можна вести мову про ресурсний потенціал підприємства, тобто про обсяги ресурсів, що сполучаються в процесі виробництва та забезпечують оптимальну структуру при певних масштабах виробництва.

**М**ожливість залучення до процесу виробництва абсолютно всіх наявних ресурсів при дотриманні їх оптимальних пропорцій забезпечує граничну ефективність використання ресурсного забезпечення за фіксованих умов господарювання. Але оскільки фіксовані умови – це лише можливе допущення при плануванні розвитку підприємства, то очевидним є той факт, що підприємство повинне мати певний запас ресурсів, що знаходяться в резерві і не задіяні в процесі виробництва. Цей резерв використовуватиметься як для адаптації підприємства до можливих змін умов протягом виробничого циклу (оперативне регулювання ресурсного забезпечення), так і для відтворення системи в оптимальних структурних пропорціях у тривалій перспективі (стратегічне планування його формування).

Оскільки ресурсне забезпечення не носить дискретного характеру, а передбачає можливість трансформації його окремих елементів, то з цього витікає об'єктивна необхідність досліджувати можливості реструктуризації виробничої системи, як за рахунок власних джерел, так і за рахунок залучення додаткових коштів. У даному контексті здатність підприємства залучити додаткові джерела фінансування (інвестиційна привабливість) повинна оцінюватися як одна з характеристик його ресурсного забезпечення. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Амоша О. І.** Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булеєв, Г. З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1(36). – С. 3 – 9.

**2. Павленков М. Н.** Ресурсное обеспечение предприятия: интегрированная модель контроллинга / М. Н. Павленков, А. В. Парамонов // Российское предпринимательство. – № 3. Вып. 1 (179), 2011. – С. 75 – 81.

**3. Дерев'янюк Ю. М.** Методичні підходи щодо визначення ефективності використання ресурсів / Ю. М. Дерев'янюк // Механізм регулювання економіки. – 2006. – № 2. – С. 46 – 56.

**4. Ємельянов О.** Ефективність використання виробничих ресурсів підприємства та їх вплив на експлуатаційні

витрати / О. Ємельянов, О. Курило // Схід. – 2009. – № 8 (99). – С. 63 – 66.

**5. Дуда С. Т.** Аналіз ресурсного забезпечення виробничої програми промислового підприємства / С. Т. Дуда // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 132 – 134.

**6. Сабадирьова А. Л.** Стратегія розвитку потенціалу промислового підприємства / А. Л. Сабадирьова, О. В. Обнявко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://joomla.spkneu.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=161:sabad2&catid=43:tezy2011section2&Itemid=113](http://joomla.spkneu.org/index.php?option=com_content&view=article&id=161:sabad2&catid=43:tezy2011section2&Itemid=113)

**7. Петрушка Т. О.** Діагностика ресурсного забезпечення та обґрунтування доцільності впровадження на підприємстві ресурсозберігаючих технологій / Т. О. Петрушка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11117/1/37.pdf>

**8. Кривуля П. В.** Предпосылки выдвижения и осуществление концепции дивергентного управления / П. В. Кривуля // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2009. – № 9 (139). – С. 108 – 120.

**9. Кривуля П. В.** Про ідентифікацію задіяних у забезпеченні економічної безпеки підприємства ресурсів як виразників єдиного адаптаційного ресурсу / П. В. Кривуля // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 333 – 338.

# УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ АСПЕКТІВ АНАЛІЗУ РОБОТИ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ

ГНЕЗДІЛОВА О. М.

кандидат економічних наук

## Запоріжжя

Організація аналітичної роботи на сільськогосподарських підприємствах в умовах розширення економічних зв'язків, як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівнях вимагає нового зваженого підходу та повної і достовірної інформації. Ми згодні з тлумаченням Т. Ковальчук, що «...економічний аналіз повинен забезпечити гнучкість в управлінні, можливості та вміння швидко перебудовуватися і реагувати на зміни зовнішнього середовища, не втрачати нових можливостей, які відкриваються нововведеннями і ринком, тобто поліпшити якість управління підприємством» [1, с. 9].

Кардинальні зміни в господарствах, які викликані зміною форми власності, привели до вдосконалення механізму господарювання і потреби розвитку нових форм контролю за роботою всіх виробничих підрозділів. При цьому новим власникам необхідно мати достовірну інформацію не тільки швидко, але й з певним рівнем оцінки виробничих ситуацій та пропозиціями подальших дій. Задовольнити цю потребу можна через організацію відлагодженої оперативної обліково-аналітичної системи, економічним базисом якої є вихідна облікова інформація, а надбудовою – стратегія, методологія та методи її використання, які притаманні економічному аналізу.

Саме економічний аналіз дає можливість досліджувати як основні тенденції розвитку виробництва та вплив на них різноманітних зовнішніх і внутрішніх факторів, так і фінансово-господарську діяльність окремих суб'єктів господарювання та їх структурних підрозділів.

На сьогодні в наукових колах існує декілька наукових підходів щодо визначення сутності і призначення економічного аналізу. Так, одні вчені, а саме: В. Осмоловський, В. Яценко розглядають це поняття на макрорівні і вважають, що економічний аналіз охоплює всю структуру народного господарства на різних рівнях управління: державному, галузевому, територіальному і програмному [2, 3].

Інші, такі як О. Фудіна, вважають, що економічний аналіз вивчає три основні сторони господарської діяльності: технологічну, організаційно-економічну та фінансову, ще інші розглядають це поняття на мікрорівні та наголошують, що економічний аналіз – це комплексне вивчення роботи підприємств, господарських об'єднань, міністерств і відомств з метою об'єктивної оцінки їх результатів і виявлення резервів підвищення ефективності господарювання [4].

Щодо визначення змісту економічного аналізу нам найбільше імпонує погляд М. Баканова та А. Шеремета,

які визнають правомірність кожної з точок зору та переконані, що всі види економічних досліджень це вже економічний аналіз [5, с. 3.]

Ми цілком згодні з Т. Карповою та Г. Ораєвською, що економічний аналіз є одним із методів управління і вважаємо, що його зміст і призначення визначається потребами управління на різних рівнях залежно від потреби суспільства, галузі, регіону, підприємства, підрозділу тощо [6].

*Мета статті:*

- ✦ дослідити сучасні наукові підходи щодо визначення сутності і призначення економічного аналізу;
- ✦ виходячи з результатів дослідження, сформулювати основну мету, функції, предмет і завдання аналізу транспортної роботи;
- ✦ визначити інформаційне забезпечення аналізу основних показників роботи автотранспорту.

Виходячи з потреб управління, визначається основна мета та функції аналізу, предмет і завдання аналізу, методологія та методика його проведення. Узагальнивши теоретичні викладення в економічній літературі стосовно мети економічного аналізу, ми дійшли висновку, що мета аналізу формується при постановці конкретного управлінського завдання і спрямована на обґрунтування управлінських рішень і визначення шляхів їх виконання.

З визначення мети зрозуміло, що успішне її досягнення можливе тільки при наявності повного та достовірного інформаційного забезпечення, основним джерелом якого є облікові дані. Саме облікова інформаційна база на сьогодні здатна повною мірою задовольнити потребу аналітиків і забезпечити якісне виконання службою економічного аналізу покладених на неї функцій.

Для досягнення поставленої мети економічний аналіз за твердженням Т. Ковальчук виконує такі функції: «...гносеологічну, методологічну, онтологічну, соціальну, етичну, практичного досвіду, інформаційну, комунікативну та виховну».

Виходячи з результатів дослідження даного питання та вищевикладеного, ми вбачаємо такі основні функції аналізу:

- ✦ *пізнавальна* – для визначення дії загальноекономічних законів і факторів, що на них впливають, причинно-наслідкових зв'язків при здійсненні соціально-економічної та фінансово-господарської діяльності;
- ✦ *науково-методологічна* – для розвитку та впровадження в теорію і практику економічних досліджень системи методів і прийомів аналізу з використанням сучасних технологій і можливостей;



- ✦ *інформаційна* – для забезпечення потреби управління різних рівнів в обґрунтованій економічній інформації;
- ✦ *пояснювальна* – для розкриття і пояснення напрямів, процедур і результатів дослідження;
- ✦ *альтернативна (моделююча)* – представлення всіх можливих варіантів і напрямів прийняття управлінських рішень з визначенням можливих наслідків по кожному з них;
- ✦ *соціально-виховна* – для мотивації до праці, підвищення її продуктивності через суспільний та особистий економічний інтерес.

Функції економічного аналізу більш широко розкривають його сутність та призначення, але не дають відповіді на питання, на що саме спрямовані дії аналітика, що є предметом та об'єктом дослідження.

**Н**а сьогодні в науковій літературі немає одностайності у визначенні предмету економічного аналізу. Науковці трактують його по-різному залежно від тієї мети, яку вони вбачають перед даною галуззю економічної науки. Так, Аксененко О. та Скалозубова Н. вважають, що предметом аналізу є діяльність підприємств і структурних підрозділів [7, с. 6], а Лещенко Г., Козак Г. додають ще й галузь та народне господарства в цілому [8, с. 6].

Ораєвська Г. переконана, що предметом економічного аналізу є розкриття економічних явищ, визначення факторів та їх впливу на результати господарського процесу, виявлення внутрішніх резервів і шляхів їх використання [9, с. 6]. У такому ж напрямі, але більш лаконічно висловлюється і Г. Савицька: «Предметом аналізу господарської діяльності є причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів» [10, с. 23].

Ми вважаємо, що предметом економічного аналізу є фінансово-господарська діяльність суб'єктів господарювання різного рівня в умовах дії об'єктивних та суб'єктивних факторів економічного розвитку суспільства.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку суспільства предметом економічного аналізу роботи транспортних підрозділів є транспортний процес на усіх стадіях його здійснення в умовах економічної реформи АПК.

Об'єктом дослідження при цьому будуть конкретні учасники транспортного процесу та різноманітні показники їх діяльності.

Визначення мети, предмета та об'єкта економічного аналізу дозволяють сформулювати основні завдання, які постають перед ним, та вирішити питання проведення аналітичної процедури, що включає в себе вибір методології і методичних прийомів, послідовність аналітичних дій.

Наявність певних відмінностей у визначенні змісту, мети функцій і предмету економічного аналізу зумовило різний підхід науковців щодо трактування завдань, які стоять перед ними. Докладні дослідження в цьому напрямку були проведені Т. Ковальчук, яка систематизувала завдання аналізу виділені різними авторами [1, с. 24 – 26]. Розвиваючи даний аспект досліджень, ми дійшли висновку, що на різному рівні соціально-економічного розвит-

ку країни перед економічним аналізом ставилися різні завдання.

Так, на початку 1980-х років перед аналізом стояли завдання, вирішення яких повинне сприяти виконанню виробничих програм і планів, нарощуванню виробництва, виявлення резервів щодо використання ресурсів та зменшення собівартості продукції підприємств, а також аналіз ефективності новацій, виявлення причинних зв'язків і розробка обґрунтованих рекомендацій щодо зростання ефективності виробництва.

У кінці 80-х – напочатку 90-х років, коли почали розширюватися функції управління, відбулися деякі зміни при визначенні завдань аналізу. Тепер до аналізу виконання планів і дотримання нормативів додаються завдання щодо розробки заходів з усунення причин недоївок у роботі й використання резервів і забезпечення необхідними даними прийняття управлінських рішень. З розвитком ринкових відносин, зміною власника від економічного аналізу очікуються відповіді на питання щодо дотримання вимог комерційного розрахунку, рівня конкурентоздатності підприємства й кон'юнктури ринку, оцінки підсумків роботи та кінцевих результатів.

На сучасному етапі практично всі поставлені завдання економічного аналізу є актуальними, змінюються тільки вимоги щодо терміновості їх виконання та спрямованості використання їх результатів: терміново, в поточному періоді, в майбутньому.

**З**авдання аналізу та терміни їх виконання визначають методологію економічного аналізу. В економічній теорії методологія визначається як, «...загальний підхід до вивчення економічних явищ, система методів і прийомів аналізу при визначеному філософському підході: суб'єктивному, діалектико-матеріалістичному, емпіричному, раціональному».

Саме такий методичний підхід ми взяли за основу при дослідженні проблеми інформаційного забезпечення потреб аналізу роботи транспортних засобів у аграрних підприємствах.

Дослідження проводилися за такою логічно-послідовною схемою:

*мета → завдання → функції → методи → способи  
→ прийоми.*

Відносно організації ефективного транспортного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників мета інформаційного забезпечення потреб економічного аналізу може бути сформульована таким чином: «надання керівникам різного рівня обґрунтованої інформації щодо забезпечення потреби у транспортних засобах та ефективності їх використання для прийняття управлінських рішень щодо поліпшення транспортного обслуговування аграрних підприємств».

Як неодноразово зазначалося вище, інформаційною базою для економічного аналізу є дані, що накопичуються і систематизуються в системі обліку. При цьому, сама облікова система повинна будуватися таким чином, щоб повною мірою задовольнити потреби як представників економічного аналізу щодо висвітлення різних сторін господарської діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, так і кінцевого споживача



економічної інформації – апарат управління та інших користувачів різного рівня.

Ми вбачаємо, що організація аналітичної роботи на сільськогосподарських підприємствах повинна підпорядковуватися трьом основним завданням. *По-перше*, надання інформації для прийняття оперативних управлінських рішень, *по-друге*, оцінка фінансово-господарської діяльності та визначення резервів підвищення її ефективності в поточному періоді, *по-третє*, визначення перспективних напрямків діяльності підприємства. Вирішення цих завдань потребують створення аналітичної бази за наступними визначеними нами напрямками (рис. 1).

ціальні аналітичні відділи. Ці відділи поряд з поточним аналізом здійснюють оперативний аналіз роботи виробничих підрозділів і стратегічний аналіз планів розвитку підприємства

Вихідні інформаційні форми, що складаються працівниками даного відділу, використовуються не тільки керівним складом з метою управління, але й економічною і бухгалтерською службами для складання різноманітних форм статистичної звітності. Досить ефективно аналітичні таблиці оперативного обліку використовуються внутрішніми контролерами.

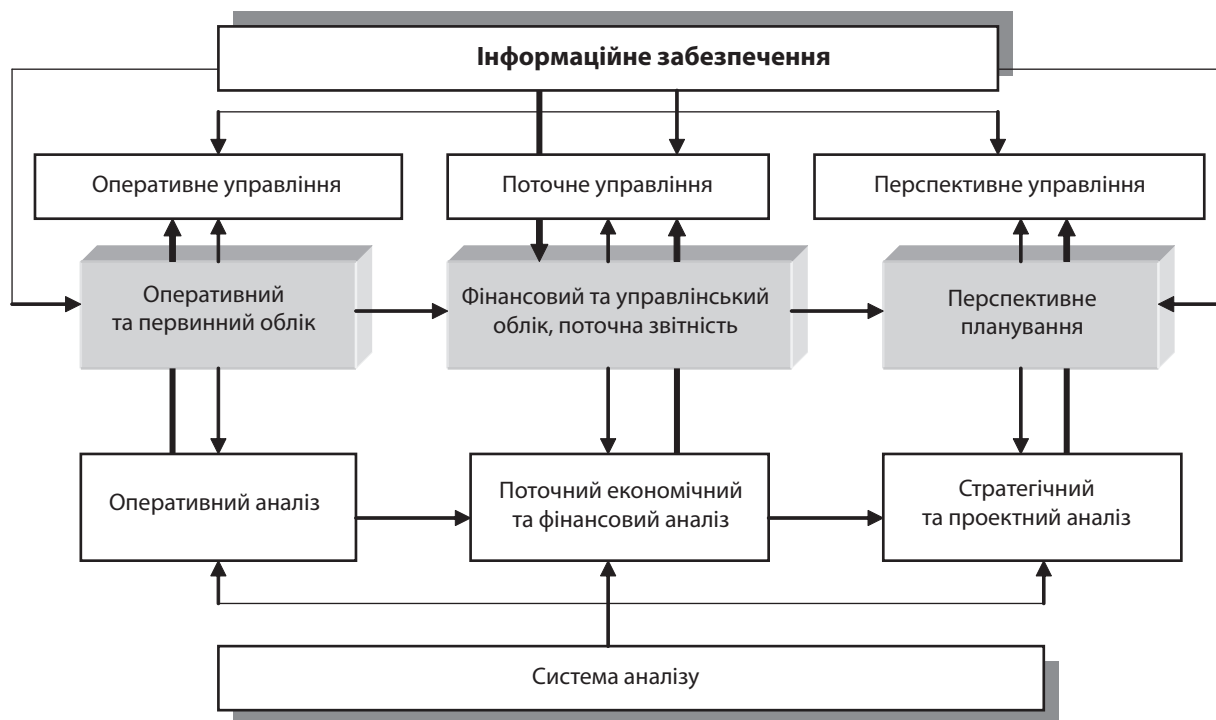


Рис. 1. Схема організації інформаційного забезпечення аналізу на аграрному підприємстві

Досліджуючи стан аналітичної роботи в аграрних підприємствах, ми дійшли висновку, що в сучасних умовах він знаходиться на досить низькому рівні. Якщо в радянський період економічна служба регулярно аналізувала показники поточної діяльності, які використовувалися для складання поточних і підсумкових звітів, то на сьогодні існування самої такої служби в багатьох господарствах є проблематичним.

Зазначимо, що оскільки на сучасному етапі розвитку аграрне виробництво знаходиться в критичному стані щодо забезпеченості транспортними засобами, якість транспортного обслуговування виробників сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від чіткої організації роботи транспортної ланки, що неможливо здійснити без належної організації системи поточного й оперативного обліку та аналізу.

Стан організації аналізу на аграрних підприємствах Запорізької області наведено в табл. 1. За результатами анкетного опитування головних бухгалтерів Запорізької області ми визначили, що в деяких фінансово стабільних великих і середніх господарствах, які забезпечені сучасною комп'ютерною технікою, створені спе-

Вважаємо, що на сьогодні найбільш необхідним напрямом розвитку аналітичної роботи є пошук шляхів скорочення термінів між плануванням і здійсненням операції і оцінкою її ефективності. Тому вчені-аналітики, вбачають необхідність вдосконалення системи економічного аналізу саме в підвищенні його оперативності. При визначенні виробничо-економічної ефективності роботи автопарку доцільно використовувати як техніко-експлуатаційні, так і вартісні показники використання автомобільного транспорту, інформація про стан яких міститься у різних за своєю природою документах і розрахунках (табл. 2).

## ВИСНОВКИ

Таким чином, ми бачимо, що, по-перше, для розрахунку технічних показників інформація береться з технічної документації, яка, як правило, знаходиться або в механіці, або в архівах разом з документами на придбання транспортних засобів. На жаль, у системі обліку не передбачене її накопичення та групування, що викликає певні труднощі в отриманні такої інформації через додаткові вибірки або ж призводить до відмови

Таблиця 1

**Аналіз результатів анкетного опитування головних бухгалтерів аграрних підприємств Запорізької області про стан економічного аналізу**

Район	Кількість респондентів	Види економічного аналізу						Використання для аналізу ПЕОМ		Наявність аналітичного відділу
		оперативний		поточний		стратегічний		од.	%	
		од.	%	од.	%	од.	%			
Василівський	10	2	20,0	6	60,0	1	10,0	2	20,0	1
Запорізький	12	5	41,7	11	91,7	4	33,3	6	50,0	3
Токмацький	10	2	20,0	8	80,0			3	30,0	
Куйбишевський	11	1	9,1	7	63,6	1	9,1	2	18,2	1
Пологівський	10	3	30,0	9	90,0	3	30,0	3	30,0	2
Приморський	10	2	20,0	8	80,0	2	20,0	3	20,0	
Михайлівський	9	1	11,1	7	77,8			1	11,1	
Разом	72	16	22,2	56	77,8	11	15,3	20	27,8	7

Таблиця 2

**Інформаційне забезпечення аналізу основних показників з наявності та роботи автотранспорту**

Показник	Умове позначення	Алгоритм визначення	Джерела інформації
1	2	3	4
Номінальна вантажопідйомність	Вн	вихідний	технічний паспорт*
Власна маса автомобіля	Ма	вихідний	технічний паспорт*
Коефіцієнт використання маси	Квм	Вн/Ма	розрахунок
Питомі витрати палива на 100 км пробігу	ПВП	вихідний	технічний паспорт*
Кількість автомобілів за списком	Ас	вихідний	ф.ф. ОЗ-6, ОЗ-9
Кількість автомобілів справних	Ар	вихідний	з оперативних джерел*
Автомобіле-дні в господарстві	АДг	вихідний	вибірка з ф.ОЗ-6
Автомобіле-дні в експлуатації	АДе	вихідний	подорожній лист, вибірка та групування інформації з ф.38
Автомобіле-години в наряді	АГн	вихідний	
Автомобіле-години в русі	АГр	вихідний	
Технічна швидкість	Шт	Пз/АГр	розрахунок
Експлуатаційна швидкість	Ше	Пз/АГн	розрахунок
Коефіцієнт випуску на лінію	Квл	АДе/АДг	розрахунок
Коефіцієнт технічної готовності	Ктг	Ар/Ас	розрахунок
Пробіг загальний	Пз	вихідний	подорожній лист, вибірка та групування інформації з ф.38
Пробіг з вантажем	Пв	вихідний	
Кількість їздок з вантажем	Кі	вихідний	
Середня відстань їздки з вантажем	СВі	Пв/Кі	розрахунок
Коефіцієнт використання пробігу	Квп	Пв/Пз	Розрахунок
Коефіцієнт вантажопідйомності	Кв	Вф/Вн	Розрахунок
Автомобілі в експлуатації	Ае	вихідний	подорожній лист, вибірка та групування інформації з ф.38
Обсяг перевезень загальний	ОПз	вихідний	
Вантажообіг загальний	ВОз	вихідний	
Обсяг перевезень на: 1 автомобіль 1 автомобіле-день ...	ОПа ОПад	ОПз/Ае ОПз/АДе	Розрахунок
Вантажообіг на: 1 автомобіль 1 автомобіле-день ...	ВОа ВОад	ВОз/Ае ВОз/АДе	
Середня відстань перевезень 1 т	ВПс	ВОз/ОПз	

1	2	3	4
Балансова вартість ОЗ: на початок року на кінець року що надійшли що вибули	БВп БВк БВн БВв	вихідні	ф. ОЗ-6
Середньорічна вартість ОЗ	БВср		Розрахунок
Знос ОЗ	З	вихідний	ОЗ-16
Коефіцієнт вибуття	Квиб	БВв/БВп	Розрахунок
Коефіцієнт оновлення	Кон	БВн/БВк	
Коефіцієнт зносу	Кзн	З/БВк	
Коефіцієнт придатності	Кприд	1-Кзн; БВп-З/БВк	
Валові доходи	Д	вихідний	Обороти по К-ту рах. 703
Витрати	В	вихідний	Оборот по Д-ту рах.234
Обсяг транспортних послуг	ОТП	вихідний	Оборот по К-ту рах.234
Фондовіддача	Фв	Д/БВср	Розрахунок
Фондоємність	Фє	БВср/Д	
Продуктивність праці	Пп	Д/к-ть прац.	
Собівартість	Св	В/ОТП	
Прибуток	Пб	Д-В	
Рентабельність	Р	Пб/БВср	

від визначення даних показників. Вирішити дану проблему можна двома шляхами: вдосконалити інвентарну картку з обліку транспортних засобів або ж створити новий документ для обліку технічних та експлуатаційних показників, наприклад «Експлуатаційна картка».

По-друге, з наведеної табл. 2 видно, що досить велика кількість показників визначається за даним Накопичувальної відомості ф. 38, але ж дана відомість ведеться в розрізі кожного окремого автомобіля, а показники визначаються по групах автотранспорту чи автопарку в цілому, тому оскільки типова форма реєстру для узагальнення такої інформації відсутня на підприємствах її будують за довільною формою. До речі, відсутній і реєстр узагальнення даних про надання транспортних послуг споживачам.

По-третє, ми підкреслювали, що розрахунок показників використання тракторів на транспортних роботах можливий за наявності вихідних даних, на сьогодні накопичення такої інформації в обліку практично відсутнє. Облік обсягів транспортної роботи тракторів ведеться за спрощеною схемою, порядок обліку та розмежування витрат на транспортні та сільськогосподарські роботи тракторів практично не визначений, не урегульовано питання одиниці виміру транспортної роботи тракторів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Ковальчук Т. М. Оперативний економічний аналіз в управлінні агропромисловим виробництвом / Т. М. Ковальчук. – К. : ІАЕ, 2001. – 520 с.
2. Теория анализа хозяйственной деятельности / Под ред. В. В. Осмоловского. – Мн. : Новое знание, 1989. – 426 с.

3. Яценко В. М. Використання та облік нафтопродуктів в автотранспортних підрозділах сільськогосподарських підприємств: екологічний аспект / В. М. Яценко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 4. – С. 404 – 407.

4. Фудина А. В. Анализ деятельности сельскохозяйственного предприятия / Фудина А. В. [и др.]. – М. : Колос, 1983. – 368 с.

5. Баканов М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности : Учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 288 с.

6. Карпова В. В. Учет работы автотранспорта в предприятиях разных форм собственности : практическое пособие / В. В. Карпова, А. В. Карпов. – М. : Книга-сервис, 2003. – 112 с.

7. Аксененко А. Ф. Информационное обеспечение экономического анализа / А. Ф. Аксененко. – М. : Финансы, 1978. – 80 с.

8. Лещенко Г. Т. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / Г. Т. Лещенко, Г. Я. Козак. – К. : Вища школа, 1980. – 312 с.

9. Ораевская Г. А. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий / Г. А. Ораевская. – М. : Экономика, 1980. – 304 с.

10. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий агропромышленного комплекса : Учебник / Г. В. Савицкая. – Мн. : НП Экоперспектива, 1998. – 494 с.

# СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

КУНИЦИН С. В.

кандидат экономических наук

Симферополь

Современные условия глобализации мировой экономики в совокупности с развитием информационно-коммуникационных технологий в значительной мере повлияли на качественное изменение всех сфер хозяйствования. Такие изменения в области туризма вылились в ее трансформации в многоотраслевую сферу деятельности, направленную на удовлетворение различных нужд и потребностей миллионов людей, связанных с реализацией их права на отдых. Совершенно справедливой при этом видится разработка подходов к приданию данной сфере деятельности стратегического обоснования. Вместе с тем, стратегический процесс тут будет иметь определенные особенности. В первую очередь эти особенности определяются необходимостью не просто разработки стратегии для отдельного субъекта хозяйствования, предлагающего туристический продукт (профессионального участника туристического рынка – ПУТР), а необходимости разворачивания стратегического процесса на определенную совокупность таких субъектов (ПУТР вместе с представителями инфраструктурных отраслей), ограниченную, как правило, определенными географическими границами.

Такая географическая ограниченность позволяет говорить о формировании туристическо-рекреационного кластера (ТРК) как совокупности взаимодействующих субъектов, имеющих совместный доступ к определенным туристическо-рекреационным ресурсам (ТРР). Вместе с тем имеющаяся неоднозначность даже в трактовке сущности такого объективно существующего экономического явления, как кластер предприятия, значительно усложняют процесс перевода деятельности кластера на стратегическую основу. С одной стороны, все имеющиеся исследования опираются на определение М. Портера, относительно представления кластера как группы географически соседствующих взаимосвязанных и взаимодополняющих компаний [9, с. 207]. С другой стороны, ряд исследователей [3, 14, 10] утверждает необходимость нивелирования фактора географической близости, совершенно справедливо говоря о замене территориальной идентификации ростом коммуникационных возможностей современных предприятий.

По мнению автора, в отношении туристического кластера следует поддержать подход Т. В. Львовой и М. А. Морозова [5], которые ТРК рассматривают через призму концентрации на определенной территории

групп взаимосвязанных ресурсов (тут следует ориентироваться не на все ресурсы, необходимые для поддержания жизнедеятельности ПУТР, а на совокупность ТРР, которые обеспечивают кластеру конкурентную идентичность) и использующих их предприятий. При этом указанное использование ресурсов должно способствовать развитию определенного вида туризма и обеспечивать удовлетворение определенных потребностей туристов. Принятие такого определения кластера позволяет более четко установить особенности разработки стратегии его развития.

Действительно, наиболее распространенным подходом в области стратегического менеджмента является ресурсный (разработанный Д. Тиссом [16]) с различными его модификациями (ситуационно-ресурсный подход В. С. Пономаренко [8] или ресурсно-функциональный подход Н. В. Куркина [4]). Основными постулатами данного подхода является идеи про заложенность в ресурсы предприятия конкурентных преимуществ и про необходимость распределения ограниченных ресурсов между стратегически важными направлениями деятельности. Вместе с тем, особенностью стратегии развития туризма является то, что ее реализация не приводит к истощению природных ресурсов. При этом, для обеспечения дальнейшего развития кластера необходимо при разработке соответствующей стратегии вводить критерий рационального природопользования (сохранения и обеспечения воспроизводства определенных ТРР). С одной стороны, наличие такого критерия соответствует концепции устойчивого развития [11], с другой – он не используется в качестве главной основы для стратегического процесса.

Целью статьи является разработка методического подхода к формализации стратегических альтернатив развития туристическо-рекреационного кластера и создания соответствующего информационно-институционального механизма реализации сформированной стратегии. Основной сложностью при реализации поставленной цели является то, что непосредственно процесс формирования кластеров рассматривают как стратегию развития определенной территории или региона (при этом соответственно уходят от рассмотрения непосредственно кластерной стратегии). Более того, очень часто стратегию в сфере туризма (даже на уровне нормативных документов [13]) рассматривают как совокупность целевых программ и задач, которые необходимо достичь в сфере развития туризма. Такой подход не является полностью методологически правильным (хотя нельзя возразить относительно направ-



ленности стратегии на «эффективное решение проблемы динамичного и устойчивого развития туризма в стране» [13]). Упор следует делать на все аспекты стратегического процесса, выделенные Г. Минцбергом [15] в его 5П подходе к описанию стратегического процесса.

**Ф**ормируя стратегию развития ТРК, следует учесть, что разный уровень социально-экономического развития различных туристических регионов мира приводит к расширению неравномерности туристических потоков. При этом полностью естественным процессом является возрастание конкуренции как между отдельными регионами, предоставляющими однотипный туристический продукт, так и между находящимися в рамках определенного региона профессиональными участниками туристического рынка. Естественно, что развитие внутренней конкуренции должно давать определенные преимущества в глобальной конкурентной борьбе, а не выводить регион или ТРК в аутсайдеры. Для обеспечения данного условия необходимо создание соответствующих институциональных условий, контроль за соблюдением которых (как предполагает автор) будет осуществлять соответствующий организационный механизм управления развитием туристическо-рекреационного кластера (ОМУРТРЕК).

Особенностью ОМУРТРЕК является его двухконтурное рекуррентное представление, рассматривающее любую кластер как совокупность субкластеров или как совокупность интегрированных образований отдельных ПУТР (как уже неоднократно утверждалось в статьях автора, создание качественного туристического продукта невозможно одним субъектом хозяйствования; многоаспектность туристического продукта вызывает интеграцию ПУТР и представителей инфраструктурной поддержки). В основе деятельности ОМУРТРЕК находится гипотеза о необходимости включения в процессе своего развития туристическо-рекреационного кластера в глобальную туристическую инфраструктуру как равноценного партнера, что, по сути, и раскрывает направленность вырабатываемой стратегии. При этом входящие в кластер интегрированные образования ПУТР подчиняют свои стратегические приоритеты направлениям развития ТРК в целом (реализуется как действие институциональных механизмов принуждения, находящихся в составе ОМУРТРЕК).

Сложившиеся в литературе представление туристическо-рекреационного кластера как совокупности объектов туристического интереса (совокупности ТРР и процессов формирования уникального туристического продукта посредством их преобразования определенными объединениями ПУТР), субъектов и объектов туристической отрасли, а также объектов туристической инфраструктуры позволяет описывать стратегию развития кластера в рамках повышения его общей туристической привлекательности. Предложенное двухконтурное представление ОМУРТРЕК требует принятия понимания стратегии кластера, предложенное Ю. Б. Ивановым и А. А. Пилипенко [3]. Данные авторы рассматривают стратегию развития ТРК в контексте набор институциональных норм ведения совместной деятель-

ности и адаптации к ним собственных целей отдельных участников кластера (такой подход повышает эффективность принятия кооперативных решений и позволяет организовать согласованное со всеми ПУТР управление консолидированной ценностью кластера для туристов). Соответственно ОМУРТРЕК можно рассматривать как комплексную систему постановки и реализации стратегических целей ТРК (основывается на прогнозировании места конкретного ТРК в глобальном предложении туристического продукта, а также на определении способов адаптации к изменениям потока туристов). При этом, как справедливо отмечается в [3], деятельность всех участников ТРК будет скоординирована таким образом, чтобы выдерживались избранные паттерны совместных действий вовлеченных в кластер ПУТР.

**Т**аким образом, стратегия должна затрагивать вопросы развития: потенциала туристических ресурсов, материально-технической базы туризма и необходимого туристам информационного обеспечения (исходя из определения туристической привлекательности О. Музыченко-Козловской [7, с. 219 – 220]). Кроме того, ориентируясь на труды С. Степановой [12, с. 66 – 67] в сфере определения туристической привлекательности в составе элементов кластерной стратегии следует выделить развитие финансово-инвестиционного обеспечения реализации потенциала туристической привлекательности. Аналогично, ориентируясь на Г. Алейникова [1, с. 99] в рамках стратегии следует предусмотреть реакцию на сезонные колебания спроса на туристический продукт. Труды И. Зорина [2, с. 74 – 76] позволяют в составе стратеги кластера выделить вопросы охвата ТРК различными видами туризма.

Кроме того, определяя состав стратегии развития кластера, целесообразно учесть подход К. В. Масленниковой [6], предполагающий выделение стратегических аттракторов – системообразующих факторов для формирования объектов туристического интереса (именно развитие ТРК в рамках данных факторов будет повышать туристическую привлекательность кластера в целом). Обобщая все перечисленные подходы к составу стратегии развития кластера, предлагается использование профиля такой стратегии, авторский вариант которого представлен в *табл. 1*. Данный профиль (выступает как результат действия ОМУРТРЕК) предлагается рассматривать как индикативный ориентир для входящих в ТРК субъектов хозяйствования. Далее, ориентируясь на сформированные стратегические ориентиры, каждый участник кластера будет определять принципы своего стратегического поведения, но таким образом, чтобы способствовать росту общей туристической привлекательности ТРК. Фрагмент соответствующего профиля представлен в *табл. 2*.

Обратим внимание, что особенностью предлагаемого профиля стратегии ТРК является выбор направлений преобразования состава, внутренней структуры и взаимоотношений ПУТР для обеспечения роста туристической привлекательности ТРК. При этом элементы профиля двойственно описывают стратегию: как стартовые условия (показывающие особенности предостав-

ления туристического продукта) и как референтную систему типовых стратегических решений (показывающую особенности, правила, принципы и подходы к формированию туристического продукта конкретным кластером). Следует отметить, что в идеальном варианте стра-

тегия развития ТРК может охватывать все перечисленные с табл. 1 аттракторы. Именно в рамках отобранных аттракторов будут формироваться интегрированные объединения ПУТР, целью которых будет удовлетворение уже узко отобранных составляющих стратеги ТРК.

Таблица 1

**Профиль стратегии развития туристическо-рекреационного кластера**

Признак (C)	Характеристика элементов стратегического профиля				
<b>Элементы профиля, описывающие условия жизнедеятельности кластера</b>					
<b>C1</b> Виды туризма	C1 <sub>1</sub> Пляжный туризм	C1 <sub>2</sub> Рекреационный туризм	C1 <sub>3</sub> Деловой туризм	C1 <sub>4</sub> Лечебный туризм	C1 <sub>5</sub> Познавательный туризм
<b>C2</b> Виды ТРР	C2 <sub>1</sub> Антропогенные ТРР	C2 <sub>2</sub> Природные ТРР		C2 <sub>3</sub> Культурно-исторические ТРР	
<b>C3</b> Значение ТРК	C3 <sub>1</sub> Локальное	C3 <sub>2</sub> Региональное	C3 <sub>3</sub> Национальное	C3 <sub>4</sub> Международное	
<b>C4</b> Доступность	C4 <sub>1</sub> Легкодоступный ТРК	C4 <sub>2</sub> Труднодоступный ТРК		C4 <sub>3</sub> Недоступный ТРК	
<b>C5</b> Сезонность	C5 <sub>1</sub> Сезонность турпродукта			C5 <sub>2</sub> Круглогодичная доступность ТРК	
<b>C6</b> Доля ТРК на глобальному ринку	C6 <sub>1</sub> Нецелесообразность определения	C6 <sub>2</sub> Незначительная доля туристического продукта	C6 <sub>3</sub> Конкурентоспособная доля продукта ТРК	C6 <sub>4</sub> Значительная доля туристического продукта	
<b>Характеристика материально-технической базы туризма</b>					
<b>C7</b> Износ объектов	C7 <sub>1</sub> Высокий уровень износа	C7 <sub>2</sub> Средний для региона износ	C7 <sub>3</sub> Модернизированные объекты	C7 <sub>4</sub> Новые объекты инфраструктуры	
<b>C8</b> Экологическая безопасность	C8 <sub>1</sub> Нарушение правил природопользования	C8 <sub>2</sub> Поддержание имеющегося потенциала		C8 <sub>3</sub> Полное соответствие принципам GRI	
<b>Характеристика сформированного информационного обеспечения</b>					
<b>C9</b> Охват рекламой	C9 <sub>1</sub> Недостаточная представленность	C9 <sub>2</sub> Неширокий охват с регулярным показом		C9 <sub>3</sub> Широкий и продолжительный охват рекламной компаний	
<b>C10</b> Возрастной сегмент	C10 <sub>1</sub> «Зрелый» туризм	C10 <sub>2</sub> «Семейный» туризм	C10 <sub>3</sub> «Для учащихся»	C10 <sub>4</sub> «Детский» туризм	C10 <sub>5</sub> «Активный» туризм
<b>Элементы профиля, характеризующие систему стратегических решений для туристическо-рекреационного кластера, выступающих индикативными ориентирами для ПУТР</b>					
<b>C11</b> Регламенты деятельности	C11 <sub>1</sub> Отсутствие госрегулирования	C11 <sub>2</sub> Специальные органы региональной власти		C11 <sub>3</sub> Отдел в министерстве. Полное администрирование	
<b>C12</b> Стратегия конкуренции	C12 <sub>1</sub> Лидеры рынка с защитной позицией		C12 <sub>2</sub> Наступательная стратегия	C12 <sub>3</sub> Следование за лидером	C12 <sub>4</sub> Уклонение от конкуренции
C1 <sub>3</sub> Привлечение туристов	C13 <sub>1</sub> Экспансия в новые виды туристического продукта		C13 <sub>2</sub> Развитие ценовых сегментов туризма	C13 <sub>3</sub> Удержание существующей клиентской базы	
<b>C14</b> Преступность	C14 <sub>1</sub> Значительная	C14 <sub>2</sub> Высокая	C14 <sub>3</sub> Средняя	C14 <sub>4</sub> Низкая	C14 <sub>5</sub> Отсутствует

Обоснование стратегических ориентиров отдельного участника туристическо-рекреационного кластера (фрагмент)

Элемент профиля из табл. 1	Признак для профиля ПУТР ({П})	Составляющие элементы стратегического профиля функционирования и развития представителей туристическо-рекреационного кластера и их интегрированных объединений		
СЗ Значение ТРК	П1 Развитие инфраструктуры	СЗ <sub>1</sub> , СЗ <sub>2</sub> → П1 <sub>1</sub>	СЗ <sub>3</sub> → П1 <sub>2</sub>	СЗ <sub>4</sub> → П1 <sub>3</sub>
		Поддержка существующей туристической базы	Экстенсивный рост за счет собственных средств	Интенсивное привлечение инвестиций
С9 С11	П2 Формирование отношения к ТРК	С9 <sub>1</sub> , С11 <sub>1</sub> → П2 <sub>1</sub> Самоорганизация производства	С9 <sub>2</sub> , С11 <sub>2</sub> → П2 <sub>2</sub> Региональная рекламная кампания	С9 <sub>3</sub> , С11 <sub>3</sub> → П2 <sub>3</sub> Государственная реклама ТРК
С4 С10	П3 Выбор ценового сегмента деятельности ПУТР	С4 <sub>1</sub> , С10 <sub>1</sub> → П3 <sub>1</sub> Элитный туризма и формирование VIP-предложений	С4 <sub>1</sub> , С10 <sub>2</sub> → П1 <sub>2</sub> Развитие инфраструктуры для среднего класса	С4 <sub>3</sub> , С10 <sub>2</sub> → П1 <sub>3</sub> Эксклюзивные компромисные предложения
С12 С13	П4 Конкурентное поведение	С12 <sub>1</sub> , С12 <sub>2</sub> → П4 <sub>1</sub> Наступательная стратегия	С12 <sub>3</sub> , С1 <sub>2</sub> → П4 <sub>2</sub> Оборонительная стратегия	С12 <sub>4</sub> , С13 <sub>1</sub> → П4 <sub>3</sub> Стратегия голубого океана
С7 С8	П5 Гостиничная база	С7 <sub>1</sub> , С8 <sub>2</sub> → П5 <sub>1</sub> Инвестирование в строительство	С7 <sub>3</sub> , С8 <sub>2</sub> → П5 <sub>2</sub> Инвестирование в модернизацию	С7 <sub>4</sub> , С8 <sub>3</sub> → П5 <sub>3</sub> Приобретение новых объектов

Таким образом, в статье предложен подход к формированию стратегии развития туристическо-рекреационного кластера, предполагающий конкурентное формирование двухконтурного механизма стратегического управления и применение стратегических профилей для каждого выделенного контура. Вместе с тем требует проведения дополнительных исследований как обоснование процедуры институциональной регламентации механизма принуждения участников кластера на поддержание выбранной стратегии развития, так и разработка количественных критериев выбора того или иного элемента стратегического профиля. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Алейникова Г.** Системы технологий: общие положения, технология туристической деятельности / Г. Алейникова. – Донецк : Донец. ин-т турист. бизнеса, 2005. – 174 с.
2. **Зорин И.** Менеджмент туризма. Туризм как вид деятельности / И. В. Зорин, Т. П. Каверина. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 299 с.
3. **Иванов Ю. Б.** Концептуальные основы формирования стратегии развития промышленного кластера в машиностроении / Ю. Б. Иванов, А. А. Пилипенко // Бизнес Информ. – 2006. – № 6. – С. 26 – 35.
4. **Куркин Н. В.** Управление экономической безопасностью развития предприятия : Монография / Н. В. Куркин. – Д. : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
5. **Львова Т. В.** Кластерный подход в моделировании туристских дестинаций / М. А. Морозов, Т. В. Львова // Вестник РГТЭУ. – 2011. – № 9. – С. 22 – 26.
6. **Масленникова К. В.** Статистический анализ и прогноз тенденций социально-экономического развития субъекта Российской Федерации (на примере Чувашской республики) / К. В. Масленникова // Вестник ИНЖЭКОНа. – 2006. – Вып. 3 (12). – С. 287 – 291.

7. **Музиченко-Козловська О.** Методика оцінки рівня туристичної привабливості регіону / О. Музиченко-Козловська // Регіональна економіка. – 2006. – № 1. – С. 218 – 227.

8. **Пономаренко В. С.** Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 620 с.

9. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.

10. **Рекорд С. И.** Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.

11. Руководство по отчетности в области устойчивого развития (руководство GRI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // [http://www.globalreporting.org/NR/rdonlyres/0/G3\\_Guidelines\\_RUS.pdf](http://www.globalreporting.org/NR/rdonlyres/0/G3_Guidelines_RUS.pdf)

12. **Степанова С.** Туристско-рекреационные территории: направления исследований, методы оценки привлекательности, принципы рейтингования / С. А. Степанова. // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия Экономика. – 2010. – Вып. 1(36). – С. 66 – 69.

13. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года и план мероприятий по ее реализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.goyakutia.com/official/103/index.php?ELEMENT\\_ID=1101](http://www.goyakutia.com/official/103/index.php?ELEMENT_ID=1101)

14. **Cairncross F.** The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives / F. Cairncross. – Harvard Business School Press, 1997. – 302 p.

15. **Mintzberg H.** The Strategy Process: Concepts, Context, Cases: 4th Edition / H. Mintzberg, J. Lampel, J. Quinn, S. Ghoshal. – Boston: Prentice Hall, 2002. – 489 p.

16. **Teecce D. J.** Dynamic capabilities and strategic management / D. J. Teece. – New York: Oxford University Press, 2009. – 299 p.

## АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ПОТРЕБ РОБОТОДАВЦІВ

ГОНЧАРЕНКО М. Ф.

кандидат економічних наук

Харків

Забезпечення економіки висококваліфікованими спеціалістами останнім часом стає досить важливою соціально-економічною проблемою, яка зачіпає усі сфери економічної діяльності в Україні. Вона обумовлена, передусім, кількісною і якісною невідповідністю робочої сили, що пропонується на ринку праці, потребам роботодавців. Однак всупереч цій ситуації можна спостерігати на ринку праці, що по одних видах економічної діяльності спостерігається надлишок кадрів, а в інших відчувається їх гострий дефіцит. Однією з причин такого дисбалансу є відсутність повної і достовірної інформації про чисельність і склад робочої сили, необхідної для здійснення економічної діяльності країни та її регіонів. Користувачами цієї інформації, у першу чергу, є вищі навчальні заклади, які здійснюють моніторинг реальних потреб ринку праці при плануванні обсягів підготовки фахівців за тими або іншими професіями і спеціальностями, а також державні структури, які займаються залученням кваліфікованих кадрів з інших регіонів (країн) і визначенням контрольних цифр бюджетного набору до установ професійної освіти.

*Метою статті* є узагальнення існуючих методичних підходів до визначення потреб роботодавців у фахівців певної кваліфікації.

Формування заходів, пов'язаних із затвердженням планів підготовки фахівців у вищих навчальних закладах і залученням професійних кадрів іззовні, неможливе за відсутності повної та достовірної інформації про майбутню потребу економіки в кадрах, що робить необхідним побудову прогнозу зміни її стану. Додаткові труднощі створює відсутність єдиного методичного підходу, а також показників у системі статистичної звітності для отримання повної оцінки фактичного споживання економіки держави в кадрах, що істотно ускладнює процес їх прогнозування. Отже, поява останнім часом великої кількості публікацій, присвячених вивченню потреб роботодавців у кадрах, а також інтерес до методів її оцінки з боку держави свідчить про те, що проблема є актуальною і вимагає подальшого вивчення.

Як показник стану ринку праці, потреба роботодавців у кадрах знаходиться під впливом безлічі чинників, що впливають на неї. Ці чинники розглядаються в роботах таких авторів, як В. В. Адамчук, А. В. Андреев, В. Г. Билков, Н. Н. Васильєва, А. А. Вершинин, Н. Н. Витченко, І. В. Гелета, Б. М. Генкин, Е. А. Ігнат'єва, А. Г. Коровкин, Ф. Т. Прокопів, О. В. Сиднин, С. Утинова, В. Н. Чапек та ін. [2 – 5].

Методики і підходи до оцінки і прогнозування потреби в кадрах розглядалися в роботах таких вчених-

економістів, як А. С. Головачев, В. М. Турбо, В. Д. Железняков, Э. В. Куль, А. І. Машистов, О. В. Соловйова, Г. Струмилин, Л. В. Сходкина, Д. Н. Томилина, Л. А. Фридман та ін. [2 – 5].

Після переходу української економіки до ринкових стосунків у ній сталися істотні зміни, які привели до перегляду існуючих способів оцінки і прогнозування потреби в кадрах. Розробці нових методик визначення потреби роботодавців у кадрах з професійною підготовкою присвячені роботи таких вчених, як В. Н. Васильєв, З. А. Васильєва, А. А. Вершинин, В. А. Гуртов, А. Г. Коровкин, І. Б. Корольов, В. Е. Кучинська, О. Н. Наумова, Е. А. Питухин, Ю. В. Фролов та ін. [2 – 5].

В економічній літературі виокремлюють два основні підходи до визначення потреб у спеціалістах:

- ✦ перший підхід передбачає визначення потреб у фахівця за рахунок проведення вибіркового статистичного спостереження за тенденціями на ринку праці. Для цього органами статистики розробляється план статистичного спостереження та здійснюється обробка певних форм статистичної звітності, в якій відображено реальні потреби підприємств та організацій;
- ✦ другий підхід передбачає використання соціологічних методів дослідження, серед яких найбільше розповсюдження отримали: анкетування, опитування та інтерв'ю. Ці методи є досить трудомісткими, але вони дозволяють більш чітко сформулювати основні вимоги, які ставить роботодавець перед випускником вищого навчального закладу.

Узагальнюючи існуючий досвід, можна сформулювати методику виявлення потреб працедавців в кваліфікації робітників і фахівців, що відповідає його вимогам:

**1 крок.** Визначається перелік компетентностей, якими повинен володіти випускник вищого навчального закладу.

**2 крок.** Формується анкета, в яку включають перелік запитань на які повинен відповісти роботодавець. Кожна відповідь оцінюється згідно із запропонованою шкалою.

**3 крок.** Отримані анкети обробляються, що дозволяє виокремити ті компетентності, які роботодавець вважає головними. Це допомагає розробити «портрет» випускника.

**4 крок.** Отримані результати інтерпретуються та адаптуються до умов навчального процесу, що дозволяє організувати навчання студентів відповідно до потрібних бізнесу компетентностей.

**5 крок.** Формується модель компетентнісно-орієнтованої професійної освіти, в основу якої покладено модульний-компетентісний підхід. У професійній освіті він розглядається як ключова стратегія його модернізації і стандартизації. У роботах таких вчених, як В. І. Млинців, С. А. Єфімова, Г. В. Ярочкина та ін. він визначається як



інтегруючий в собі ідеї компетентностного і модульного підходів. Авторі розкривають суть компетентностного підходу через зіставлення його з іншими підходами. У свою чергу, модульність розглядається як принцип побудови структури і змісту професійної освіти (В. П. Беспалько і Ю. Г. Татура, Н. В. Блохіна і І. В. Травина, П. І. Третьякова і І. Б. Сенновського, Н. В. Чекалевої, М. А. Чошанова, П. Юцявичене та ін.) [2 – 5].

Аналіз численних робіт, присвячених компетентностному підходу і модульному навчанню, дозволив виділити інваріантні характеристики модульно-компетентностного підходу, що є його відмінними рисами:

- ✦ *по-перше*, ключова ідея полягає в орієнтації на потреби роботодавців;
- ✦ *по-друге*, результат професійної освіти визначається через категорію компетенції;
- ✦ *по-третє*, основною одиницею структуризації змісту освіти виступає модуль, зміст якого формується навколо професійних компетентностей з урахуванням міждисциплінарного походу і принципу інтеграції;
- ✦ *по-четверте*, обов'язковим компонентом організації процесу навчання виступає суб'єктність того, хто навчається;
- ✦ *по-п'яте*, оцінка досягнень тих, хто навчаються, базується на задалегідь заданому стандарті якості.

Таким чином, модульно-компетентнісний підхід припускає системну зміну змісту і структури професійної освіти і є єдиною системою визначення цілей, відбору і структуризації змісту навчального матеріалу, організаційного і технологічного забезпечення підготовки фахівця на основі виділення затребуваних працедавцями компетентностей, освоєння яких відбувається за допомогою модульної побудови професійної освіти.

Механізмом формування професійних компетентностей є освітня програма, яка повинна враховувати потреби роботодавців. Так, з метою підвищення рівня підготовки випускників у Харківському національному економічному університеті сім років тому започатковано анкетування підприємств, з якими співпрацює університет у межах виробничих і переддипломних практик студентів. Для визначення відповідності компетенцій потребам ринку розроблено алгоритм дослідження:

- 1) проведення анкетування, у результаті якого роботодавці виставляють оцінки від 1 (неважливо) до 5 (дуже важливо);
- 2) складання зведеної таблиці результатів анкетування;
- 3) знаходження середнього значення за кожною компетенцією;
- 4) виокремлення мінімального та максимального середнього значення серед усіх компетенцій;
- 5) розробка рекомендацій відносно посилення або формування нових компетенцій.

Проведені дослідження дозволили сформувати групи професійних компетентностей, які бажає бачити роботодавець у випускників університету. Для ілюстрації дослідження потреб ринку праці через анкетування

працедавців пропонується фрагмент аналізу анкет за спеціальностями «Прикладна статистика», «Маркетинг», «Банківська справа».

Аналіз анкет зі спеціальності «Прикладна статистика» показав, що в 2009 р. рівень професійних компетентностей коливався від 1,37 (компетентності «застосовувати сучасні інформаційні технології збору, обробки та аналізу для дослідження та моделювання ринкової ситуації», «вдосконалювати методи та технологію електронної обробки статистичних даних») до 2,69 (компетентності «розробляти цілісну систему інформаційно-аналітичного забезпечення стратегії розвитку підприємства», «здійснювати коротко-, середньо- та довгострокові перспективні розрахунки соціально-економічних показників на основі моделювання прогнозних значень»). Як бачимо, ці оцінки були досить низькими, тому за рахунок модифікації вибіркової частини навчальних планів спеціальності та суттєвого вдосконалення викладання певних професійних дисциплін за відгуками роботодавців у 2010 р. найнижчий рівень був у компетентності «здатність упроваджувати статистичну методологію, що базується на результатах наукових досліджень, міжнародних та вітчизняних стандартах та рекомендаціях» – 3,77. Найвища оцінка у компетентностей «здатність до аналізу та оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємств різних форм власності» та «здатність аналізувати та використовувати зведену інформацію» – 4,48. Середні оцінки всіх компетентностей значно підвищились, що є позитивним фактором і свідчить про ефективність взаємозв'язку ВНЗ і роботодавців.

За спеціальністю «Маркетинг» у 2009 р. низький рівень був по компетентностях «досліджувати споживчі вподобання», «прогнозувати можливе розширення внутрішнього та зовнішнього ринків збуту» – 1,87 бала, найвищий рівень був у компетентностей «професійна участь у біржових торгах» – 3,14 бала. У 2010 р. аналіз анкет засвідчив, що, за думкою роботодавців, підготовка за цією спеціальністю підвищилась – найнижча оцінка склала 3,25 бала (компетенція «аналізувати та прогнозувати напрямки розвитку певної галузі науки та техніки»), найвища – 4,625 (компетентність «вміти розробляти програму прасування товару на ринок»).

Ефективність зміни при отримванні професійних компетентностей випускників характерна й для спеціальності «Банківська справа». Так, у 2009 р. оцінки коливались від 1,125 бала (компетентність «приймати оптимальні рішення щодо вибору доцільної системи управління банківськими ризиками») до 2,67 (компетентність «планувати структуру банку»). У 2010 р. коливання спостерігалось в межах від 3,41 (компетентність «складати плани підвищення кваліфікації персоналу банку») до 4,63 (компетентність «володіти комп'ютерною технікою та основними комп'ютерними програмами, які використовуються на робочих місцях підрозділів банку в процесі складання фінансової документації»).

Відповідно до проведеного аналізу можна сформулювати певні пропозиції:

а) за спеціальністю «Прикладна статистика»:  
1) підвищити рівень підготовки за інформаційною компонентою;

2) підвищити оперативність впровадження в навчальний процес нової статистичної методології, спостереження та оцінки.

б) за спеціальністю «Маркетинг»:

1) підвищити рівень підготовки з прогнозування потреб ринку;

2) підвищити рівень підготовки з аналізу споживчих вподобань.

в) за спеціальністю «Банківська справа»:

1) внести зміни в робочі плани відповідних дисциплін щодо посилення підготовки з аналізу ризиків;

2) підвищити рівень підготовки з планування діяльності банківських установ.

Подібні рекомендації повинні розроблятися за усіма компетентностями, середнє значення яких нижче 3 балів. Усі інші компетенції потребують постійної підтримки та вдосконалення.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють виокремити такі групи принципів розробки педагогічної моделі формування професійних компетентностей студентів вищого навчального закладу на основі потреб роботодавців [2 – 5]:

- ✦ принципи, що визначають результативно-цільову спрямованість освіти: соціального партнерства; орієнтації на компетентності як результат професійної освіти; варіативно-особової спрямованості професійної освіти;
- ✦ принципи, що характеризують особливості відбору і структуризації змісту професійної освіти: структурно-функціональної відповідності технології професійній діяльності; комплексного підходу у формуванні компетентностей;

науковості та практикоорієнтованості; міждисциплінарності і інтеграції;

- ✦ принципи реалізації моделі й досягнення планованих результатів освіти: адекватності; взаємообумовленості ресурсного забезпечення освітніх програм. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Артюхіна М., Кравченко Н.** Формування потенціалу вітчизняної вищої школи: еволюційний аспект // Матеріали інтернет-конференції Тернопільського інституту АПВ НААН 9 – 10 грудня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http://confiapv.at.ua/publ/konf\\_9\\_10\\_grudnja\\_2010\\_r/](http://confiapv.at.ua/publ/konf_9_10_grudnja_2010_r/)

**2. Кочнева Е. Н.** Формирование профессиональных компетенций студентов педагогического колледжа на основе потребностей работодателей [Текст] : автореф. дис. ... канд. пед. наук 13.00.08 – теория и методика профессионального образования / Кочнева Елена Николаевна; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Уральский государственный педагогический университет» – Челябинск, 2012. – 25 с.

**3.** Использование социологических методов исследования в планировании и управлении учебно-воспитательным процессом : методические рекомендации / Институт профессионального образования и исследования рынка труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cirthmao.ru>

**4. Марков Д. В.** Прогнозирование потребности региона в кадрах с профессиональным образованием [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Марков Дмитрий Владимирович. – Иркутск, 2009. – 226 с.

**5. Садовничий В., Кружалин В., Артюшина И.** Как посчитать качество образования? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://education.fattah-travel.kz/index.html?Id=95>

## ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇХ СИСТЕМАТИЗАЦІЯ

**ГОНЧАРОВА С. Ю.**

*кандидат економічних наук*

**РАДУШКО Ю. П.**

*аспірантка*

**Харків**

**С**еред безлічі проблем України, пов'язаних з кризовим станом економіки, звертає на себе увагу низький рівень життя населення. Він торкається практично всіх сфер життєдіяльності суспільства та породжує, у свою чергу, такі проблеми, як зниження народжуваності, підвищення рівня смертності, зростання злочинності тощо.

Вивчення рівня життя населення України та його динаміки – важлива складова комплексного аналізу соціально-економічного положення країни, який проводиться з метою розробки адекватних заходів соціальної політики держави. Рівень життя як соціально-економічне явище в сучасному суспільстві має безліч аспектів. Якщо раніше він характеризувався невеликою кількістю індикаторів, головною з яких був показник доходів, то зараз дана категорія включає характеристики не тільки окремого домогосподарства або суспільного прошарку, але й усього соціуму в цілому.

Головною метою економічного розвитку країни та діяльності державних органів влади є створення умов для найбільш повного задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб людей. Рівень задоволення цих потреб прийнято вважати характеристикою рівня життя населення.

*Мета* даного дослідження полягає в систематизації показників, які застосовуються для аналізу рівня життя населення країни.

Дослідженням теоретико-методологічних аспектів рівня життя займалися такі видатні вчені: А. І. Абалкін, В. С. Жеребін, І. І. Єлісеєва, В. Ф. Майер, В. О. Мандибура, М. Г. Назаров, Н. М. Римашевська та інші.

Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів рівня життя населення в Україні здійснили: А. В. Базиліук, Д. П. Богиня, О. М. Шладун, С. І. Пирожков, Л. М. Черенько, В. І. Шишкін та інші.

Практика застосування статистичних методів і моделей для вивчення соціально-економічних явищ та процесів, у тому числі рівня життя населення, знайшла відображення в наукових розробках Е. В. Галицької, І. В. Калачової, Е. М. Лібанової, Р. М. Моторина, О. І. Черняка, В. Г. Швеця та інших.

Однак, незважаючи на численні розробки, питання оцінки рівня та якості життя, аналізу кількісних та якісних змін у рівні та якості життя є досить складними: залишаються дискусійними та невирішеними питання методичного характеру щодо розрахунку окремих індикаторів та конструювання узагальнюючого показника рівня та якості життя населення. Більш того, оцінювання рівня та якості життя населення вимагає постійного вдосконалення шляхом постійного моніторингу, застосування нових методів дослідження, особливо в регіональному розрізі, з метою виявлення і усунення диспропорцій рівня життя населення східних регіонів України.

**П**ід рівнем життя населення у науковій літературі розуміється соціально-економічне поняття, а також поєднання матеріального, соціального та духовного рівня благополуччя населення, яке диктується сучасними вимогами щодо розвитку людства [2].

Всебічний аналіз цього поняття зумовлює оцінку матеріальних, культурно-побутових і соціальних умов життя різних груп населення і кожного їх члена. Таким чином, для вивчення рівня життя населення потребує використання системи взаємозв'язаних соціально-економічних показників.

Уявлення про рівень життя перш за все дає аналіз потреб, задоволення яких необхідне для життєдіяльності. Найважливіші серед них (перша група) – одяг, взуття та інші предмети та складові. Другу групу потреб створюють духовні (інтелектуальні) умови життя і, нарешті, третю – соціальні потреби, що задовольняються в процесі суспільної діяльності. Усі три групи потреб породжено не тільки природними, але й історичними умовами життя.

Рівень життя є достатньо складною і багатогранною категорією. Не дивлячись на те, що багато елементів життєвого рівня взаємозв'язані між собою, вони мають значні особливості, специфіку і для їх комплексної характеристики потрібне використання відповідної системи специфічних показників. Через відсутність раціонального способу об'єднання різнорідних показників такої системи в єдиний показник у вітчизняній і міжнародній практиці визнана неможливість викорис-

тання одного показника, що всесторонньо характеризує рівень життя.

Існує думка, що рівень життя відображає стан економіки. Економістів, зокрема тих, хто спеціалізується на економіко-математичному моделюванні рівня життя, насамперед цікавить та грань потреб, формування і задоволення якої залежить від виробництва. Тому в економічній літературі найбільш поширено уявлення про рівень життя як про кількість споживаних матеріальних, культурно-побутових і соціальних благ і ступеня задоволення потреб у них на досягнутій стадії розвитку продуктивних сил.

**С**лід зазначити, що шляхи і методи підвищення рівня життя людей в різні періоди розвитку країни неоднакові, перш за все, через змінні економічні можливості. Якщо в перші роки існування радянської влади вони дозволяли лише частково регулювати матеріальне положення шляхом перерозподілу благ на користь робочого класу, то в роки довоєнних років зростання рівня життя було пов'язане з плановими заходами, спрямованими на ліквідацію безробіття, збільшення фонду заробітної плати, доходів населення і виробництва товарів народного споживання. Відновлення економічного потенціалу країни в післявоєнні роки і його подальше зростання дозволили спочатку здійснити заходи щодо підвищення рівня життя всього населення (шляхом, наприклад, неодноразових знижень роздрібних цін), а потім перейти до диференційованого зростання добробуту.

Так, рівень життя можна розглядати в трьох аспектах: 1 – стосовно всього населення; 2 – за його соціальними групами; 3 – відносно сімей з різною величиною доходу. Останні дві категорії є особливо важливими для характеристики ступеня розшарування населення за майновим станом. Вони активно вивчаються, оскільки зближення добробуту різних груп населення і скорочення диференціації доходів сімей є пріоритетними цілями соціальної політики розвинених країн.

Різноманітність поняття «рівень життя» обумовлена різноманітністю показників. Ці показники можуть характеризувати окремі елементи рівня життя або всю сукупність. Відповідні показники містять у собі:

- 1) здоров'я:
  - ✦ можливість вести здоровий спосіб життя на всіх ступенях життєвого циклу;
  - ✦ вплив порушення здоров'я на окремих осіб;
- 2) індивідуальний розвиток шляхом навчання:
  - ✦ засвоєння дітьми основних знань і навичок, а також цінностей, необхідних для їхнього індивідуального розвитку й успішної діяльності як члена суспільства;
  - ✦ можливість продовження самоосвіти й уміння використовувати ці уміння;
  - ✦ використання і розвиток індивідуумами своїх знань, навичок і мобільності, що вимагаються для реалізації їхнього економічного потенціалу і при бажанні дають можливість для їхньої інтеграції з економічним процесом;



- ✦ збереження і розвиток культурного розвитку індивідумом для того, щоб зробити свій внесок у благополуччя членів різних соціальних груп;
  - 3) зайнятість і якість трудового життя:
    - ✦ наявність вигідної роботи для тих, хто прагне неї одержати;
    - ✦ характер трудової діяльності;
    - ✦ задоволеність індивідума своїм трудовим життям;
  - 4) час і дозвілля:
    - ✦ можливість вибору свого часопровадження;
    - ✦ можливість придбання товарів і користування послугами:
      - ✦ особиста можливість придбання товарів і користування послугами;
      - ✦ кількість людей, що випробують матеріальні позбавлення;
      - ✦ ступінь рівності в розподілі товарів і послуг;
      - ✦ якість, можливості вибору і доступність товарів і послуг, вироблених у частці і суспільних секторах;
      - ✦ захист індивідумів і їхніх родин при виникненні економічних труднощів;
  - 6) особиста безпека і правові органи:
    - ✦ насильство, переслідування, і занепокоєння, заподіяні індивідумові;
    - ✦ справедливість і гуманність правових органів;
    - ✦ ступінь довіри індивідумом правовим органам;
  - 7) соціальні можливості і соціальна активність.
- Тому, на думку авторів, доцільним є угруповання показників, що характеризують рівень і якість життя населення. Це групування знайшло відображення на *рис. 1*.

Через неможливість характеристики життєвого рівня за допомогою будь-якого одного показника оцінювати й досліджувати цю категорію можливо лише за використанням системи статистичних показників.

Статистичні показники життєвого рівня розраховуються, як правило, на одного середньостатистичного мешканця. Але, враховуючи сучасний підхід до населення країни як до сукупності сімей чи домогосподарств, безпосередньо в яких і формується добробут, здійснюється дослідження рівня життя за відношенням до всього населення, до сімей, домогосподарств (особливо з різною величиною доходу), до окремих соціальних груп.

Отже, підвищення рівня життя населення є головною метою будь-якого прогресивного суспільства. Держава зобов'язана створювати сприятливі умови для довгого, безпечного, здорового і благополучного життя людей, забезпечуючи економічне зростання і соціальну стабільність суспільства.

Прогнозування рівня життя і соціальний захист населення є важливою функцією держави. Ринок сам по собі не може регулювати цю сферу, тому обов'язок регулювання в цій сфері покладається на державу. Непродумана політика держави в цій сфері може призвести до зростання соціальної напруженості.

Фінансування даної сфери в Україні явно недостатньо. Для вирішення цієї проблеми необхідний переведення тіньової економіки в легальне становище, у тому числі і за рахунок зниження податкового тягаря. Необхідне оздоровлення економіки, підвищення рівня реальної заробітної плати, яка повинна виявитися стимулом зростання продуктивності праці, економічної актив-



Рис. 1. Показники, що характеризують рівень і якість життя населення

ності населення. Це, з одного боку, приведе до зростання податкових відрахувань і, отже, збільшення прибуткової частини бюджету. А з іншого боку, – до зниження частки громадян, що реально потребують допомоги держави. При обмеженості фінансових ресурсів необхідно перейти від принципу соціальної допомоги всім громадянам до адресної допомоги тим, хто її дійсно потребує. Статистичні дані свідчать про те, що, по-перше, відбувається постійне збільшення частки споживчих витрат у структурі використання грошових доходів населення; по-друге, впродовж усього даного періоду стабільно збільшується ощадний потенціал населення. Разом з тим виявляються і певні диспропорції в його розподілі, а також сильна поляризація населення за рівнем матеріальної забезпеченості. Тому політика в сфері соціального

захисту населення має бути більш грамотною, що сприятиме підвищенню рівня життя громадян, забезпеченню гідного життя пенсіонерів, сиріт, інвалідів, соціально незахищених верств населення. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Вітер В.** До проблеми моніторингових оцінювань рівня життя населення України / В. Вітер // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 27 – 35.

**2. Гордей О.** Система чинників і фінансові показники вимірювання рівня життя населення / О. Гордей // Економіка. – 2009. – № 10. – С. 222 – 225.

**3.** Статистика : Підручник / А. В. Головач, А. М. Єріна, О. В. Козирев та ін. ; за ред. А. В. Головача, А. М. Єріної, О. В. Козирєва. – К. : Вища школа, 1993. – 623 с.

## ДЕРЖАВА ЯК ДЖЕРЕЛО АСОЦІАЛЬНИХ ПРАКТИК У МАТЕРІАЛЬНОМУ СТИМУЛЮВАННІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ОВСІЄНКО О. В.

кандидат економічних наук

ЧУПРИНА О. О.

кандидат економічних наук

Харків

**Д**е-юре Україна проголошена соціальною державою, у якій людина є найвищою цінністю [1, ст. 1]. Проте де-факто ефективність соціальної діяльності держави у нашій країні вкрай низька: вона не рятує від майнового розшарування, розповсюдження спадкової бідності, бідності працюючого населення. Так, за даними Укрстату в грудні 2011 р., заробітну плату нижче мінімальної отримували 5,6% працюючих [2, с. 1], сума несплаченої заробітної плати за рахунок бюджетних коштів станом на 01.03.2012 р. складає 2,6 млн грн [3, с. 16], на державні підприємства припадає 33,6% загальної заборгованості з виплати зарплати [3, с. 15]. Зарплата працюючих у бюджетній сфері систематично нижче, ніж в середньому по країні [2, с. 2 – 3]. Мають місце значні недоліки у встановленні соціальних гарантій у сфері праці [4, с. 185]. Усе це дає підстави стверджувати, що держава не тільки не підтримує абсолютну рівність у правах для різних суспільних класів (класична ознака соціальної держави), а й виступає безпосереднім джерелом асоціальних практик, особливо у сфері матеріального стимулювання трудової діяльності.

У багатьох вітчизняних дослідженнях, а також у програмних документах наголошується на тому, що стрижнем соціально-економічної модернізації, що здійснюється в Україні, має стати перехід від економічної моделі з дешевою робочою силою до моделі з дорогою робочою силою (Е. Лібанова [5, с. 257], Л. Лісогор [6, с. 137 – 138], В. Мандибуря [7], О. Пищуліна [8, с. 51], Л. Шевченко [9, с. 99] та інші). Саме вади в матеріаль-

ному стимулюванні, на думку багатьох учених, стають причиною демотивації працюючих, низького рівня продуктивності, неможливості повноцінно відтворити свої трудові здібності. Вагомий внесок у ці процеси вносить і держава [6, с. 136; 8, с. 27 – 28; 9, с. 208; 10, с. 45, 56 – 57; 12, с. 313 – 315; 13, с. 28 – 30]. Водночас питання про те, що саме слід вважати причинами асоціальної діяльності держави у сфері матеріального стимулювання, залишаються недостатньо дослідженими.

*Метою статті* є виявлення і розкриття чинників, які зумовлюють розповсюдження асоціальних практик з боку держави у матеріальному стимулюванні трудової діяльності, та обґрунтування напрямів їх подолання.

Аналіз особливостей матеріального стимулювання трудової діяльності у вітчизняній економіці дозволяє виділити принаймні два основні прояви асоціальної діяльності держави у цій сфері.

*По-перше*, держава генерує асоціальні практики, здійснюючи загальне регулювання оплати праці. До них можна віднести:

- ✦ недосконалість методики обчислення прожиткового мінімуму – використання громіздкого та застарілого набору споживчих товарів, який не може забезпечити повноцінний людський розвиток [4, с. 185; 10 с. 57; 11]. До того ж натуральний склад прожиткового мінімуму має переглядатися не рідше одного разу на п'ять років [14, ст. 3], тоді як останній раз це було здійснено у 2000 р. [15]. До 2009 р. прожитковий мінімум для працездатних осіб взагалі перевищував мінімальну заробітну плату [12, с. 313]. Усе це унеможливає встановлення нормального рівня мінімальної зарплати, розмір якої прив'язується до прожиткового мінімуму працездатних осіб, зумовлює штучне заниження заробітної плати, недооцінку трудової послуги;

- ✦ недосконалість нормативно-правової бази у частині забезпечення оплати праці. Так, правові прогалини сприяють виникненню численних схем оптимізації витрат підприємців на заробітну плату, що не суперечать діючому законодавству, а саме: встановлення основної зарплати на рівні мінімальної та виплата решти зарплати «у конверті»; реєстрація найманих працівників як підприємців – фізичних осіб; виведення додаткової зарплати за межі колективних договорів; маскування заробітної плати під інші види доходів, які не носять обов'язкового характеру та не передбачають сплати внесків у соціальні фонди – страхові поліси, депозити тощо; штучна реструктуризація підприємства з виділенням нового суб'єкта господарювання, який не відповідає за зарплатними зобов'язаннями попередніх структур; б [8, с. 27 – 28; 10, с. 45; 12, с. 314 – 315]. Використання цих схем штучно знижує оплату праці, не дає можливості повноцінно реалізувати права власності на робочу силу;
- ✦ недостатність інституціональних засад договірного регулювання оплати праці. Законодавством України чітко не визначено питання про обов'язковість колективних договорів [16, с. 45 – 47]. Так, ч. 7 ст. 65 Господарського кодексу зобов'язує всі підприємства, які використовують найману працю, укладати такий договір. Разом з тим у трудовому законодавстві немає ані прямої вказівки на обов'язковість цієї дії, ані визначення покарання за відсутність на підприємстві колективного договору. Конвенція № 98 МОП також спонукає вважати ведення колективних переговорів і укладення відповідних договорів саме правом, а не обов'язком сторін соціального діалогу.

*По-друге*, держава стає джерелом асоціальних практик, безпосередньо здійснюючи функції роботодавця. Серед таких практик слід виділити:

- ✦ ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та оплатою праці у бюджетній сфері. Починаючи з 2009 р., в Україні фактично існує дві мінімальні заробітні плати: одна – для усіх працюючих (1094 грн станом на 01.04.2012), інша (794 грн – ставка 1-го тарифного розряду станом на 01.04.2012) – для зайнятих у бюджетній сфері [8, с. 26 – 27; 13, с. 29]. Для 5 тарифних розрядів (з 1-го по 5-й) нараховані ставки менше мінімальної зарплати. Оскільки заробітна плата не може бути меншою за мінімальну, фактична ставка для вказаних тарифних розрядів збільшується до величини мінімальної зарплати. Для збереження основного принципу тарифної системи – встановлення рівня оплати залежно від кваліфікації, різниця в оплаті між цими розрядами становитиме 5 – 10 грн. Таким чином, ставка палатної медичної сестри (4 розряд) відрізняється від ставки сторожа (1 розряд) на 25 грн, ставка учителя-початківця (9 розряд) усього лише на 280 грн вище, ніж у прибиральниці.

Держава оцінює працю, яка не потребує спеціальної освіти, так само, як і працю робітника, на підготовку якого були витрачені значні кошти як з державного бюджету, так і з бюджетів домогосподарств [13, с. 28 – 29];

- ✦ прямі порушення чинного законодавства з боку держави. Так, заробітна плата педагогічних працівників має встановлюватися на рівні, не нижчому від середньої зарплати у промисловості, а науково-педагогічних працівників – на рівні подвійної середньої зарплати у промисловості. Однак держава нехтує цими зобов'язаннями, свідомо порушуючи соціально-економічні права зайнятих у бюджетному секторі [5, с. 268];
- ✦ затримки з виплатою зарплати.

Усе призводить до невтішного висновку про те, що держава бере активну участь у прихованій експлуатації робочої сили. Її діяльність у сфері матеріального стимулювання не орієнтована на організацію нормального життя і розвитку суспільства у цілому та не виступає як інструмент зняття соціальної напруги. Як результат – втрата зв'язку між рівнем кваліфікації та оплатою праці, дестимуляція інтелектуальної праці, заниження заробітної плати у цілому по економіці, гальмування розвитку інститутів соціально-трудового партнерства.

Основними чинниками, що зумовлюють перетворення держави на джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності, на нашу думку, є такі:

1. *Концентрація власності у вузької групи осіб.* За даними [17, с. 368], тільки 2% населення України можна віднести до великих власників, 6% – до середніх. Решта громадян у результаті ліберально-ринкової трансформації опинилася фактично відчуженою від колишньої суспільної власності. Оскільки власність – наріжний камінь будь-якої суспільної системи, зміни у відносинах власності не могли не викликати зрушень у державно-правовій сфері. Державна влада дедалі частіше перетворюється на заручника приватних інтересів великого капіталу, у тому числі у процесі матеріального стимулювання трудової діяльності.

Так, положення про обов'язкову відповідність мінімальної зарплати прожитковому мінімуму для працездатної особи було закріплено у законодавстві України лише в кінці 2006 р. – на сьомий рік економічного зростання, а чинності набуло лише з початку 2009 р. [10, с. 54]. Послідовна реалізація державою інтересів великих власників спостерігається і в ігноруванні позицій профспілок щодо встановлення прожиткового мінімуму. В основному його розмір визначається, виходячи з бюджетних можливостей. Процедура соціального діалогу з цього питання з'явилася лише у Генеральній угоді на 2010 – 2012 рр. Таким чином, замість того, щоб сприяти вирівнюванню балансу соціально-економічної влади у суспільстві та нормалізації відносин у сфері оплати праці, держава, навпаки, посилює асиметрію економічної влади між найманою працею і капіталом на користь останнього.

2. *Структурні диспропорції вітчизняної економіки, її індустріальна деградація, закріплення технологіч-*



ного відставання. Відтворення економічного зростання в Україні тривалий час відбувається за рахунок галузей сировинного спрямування, частка яких у загальному обсязі промислової продукції складає майже 2/3. Доволі низькою залишається питома вага продукції, спрямованої на задоволення потреб людини. Промислове виробництво переважним чином орієнтоване на експорт. Це значно розширює поле експлуатації: адже промисловий капітал не зацікавлений у підвищенні внутрішньої купівельної спроможності населення, розглядаючи його як джерело дешевої, хоча відтак і малоефективної робочої сили.

За таких умов формується низка макроекономічних чинників, які «змушують» державу підтримувати базові соціальні гарантії у сфері оплати праці на заниженому рівні. По-перше, будь-яке підвищення заробітної плати на тлі низької продуктивності праці означає падіння конкурентоспроможності базових галузей, недоходження валюти, падіння виробництва і зайнятості. По-друге, зростання рівня оплати праці, ініційоване державою, спричиняє розширення попиту на імпортні товари, оскільки вітчизняне виробництво майже не орієнтоване на реалізацію потреб людини (за винятком харчової промисловості). У свою чергу, це викликає зміни у рівні попиту на валюту, погіршення стану платіжного балансу, перегрів кредитного ринку, ринку нерухомості тощо.

3. *Значний за розміром тіньовий сектор, існування якого унеможливорює нормалізацію соціальних гарантій у сфері матеріального стимулювання трудової діяльності.* Через недоходження податків держава виявляється нездатною здійснювати ефективне матеріальне стимулювання працюючих у бюджетному секторі, встановлювати адекватний рівень МЗП. Зайнятість у тіньовому секторі та поширення нелегальних трудових відносин блокує використання державної влади як інструменту забезпечення найманої праці.

Пом'якшення негативних проявів означених чинників можливо лише за умов посилення інституціональної самоорганізації найманої праці, подолання асиметрії у доступі до інститутів державної влади. Однак за роки реформ роз'єднаність найманої праці лише закріпилася (значні розбіжності в оплаті праці, пенсійному забезпеченні за галузевою та регіональною ознакою, високий рівень тіньової зайнятості). Показовим прикладом є система соціального захисту, пільги у якій надаються за галузевим принципом, а не за принципом нужденності. Низьку результативність демонструє і податкова реформа. Усе це знижує потенціал самоорганізації і консолідації суспільства у подоланні асоціальних явищ. Суспільство дедалі частіше втрачає довіру до держави, ухиляється від правозастосування.

## ВИСНОВКИ

Асоціальна діяльність держави у сфері матеріального стимулювання трудової діяльності здійснюється у двох напрямках: по-перше, при регулюванні оплати праці (недосконалість методики обчислення прожиткового мінімуму та встановлення мінімальної зарплати – базових гарантій трудової діяльності; недосконалість нормативно-правової бази у частині забезпечення оплати праці; недостатність інституціональних засад

договірного регулювання оплати праці); по-друге, при здійсненні державою функцій роботодавця (ігнорування зв'язку між рівнем кваліфікації та зарплатою; недотримання чинного законодавства при визначенні рівня оплати праці для зайнятих у бюджетній сфері).

Таким чином, замість того, щоб сприяти вирівнюванню балансу економічної влади між найманою працею і капіталом, держава бере активну участь у прихованій експлуатації робочої сили. Основними чинниками, що зумовлюють перетворення держави на джерело асоціальних практик у матеріальному стимулюванні трудової діяльності, на нашу думку, є такі: концентрація власності у вузькій групі осіб, що перетворює державу на заручника інтересів приватного капіталу; структурні диспропорції вітчизняної економіки, які формують макроекономічні передумови «підтримки» базових соціальних гарантій у сфері оплати праці на заниженому рівні; значний тіньовий сектор, існування якого унеможливорює нормалізацію соціальних гарантій у сфері матеріального стимулювання трудової діяльності.

Нейтралізація зазначених чинників та пом'якшення їх негативних проявів тісно пов'язані з розбудовою по-справжньому соціальної держави, яка має надкласовий характер та орієнтована на підтримку абсолютної рівності у правах для різних груп населення. Але для реалізації зазначеної мети знадобиться глибока соціально-економічна модернізація усього суспільства. Отже подальші дослідження у цьому напрямі мають бути спрямовані на обґрунтування можливих шляхів, які сприяють створенню економічних передумов вивільнення потенціалу самоорганізації і консолідації суспільства, а також соціалізації діяльності держави у сфері економіки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>
2. Розподіл кількості працівників за розмірами заробітної плати, нарахованої за грудень 2011 р. [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 17.02.2012 №09/3-29/55. / Держстат України. – Режим доступу : <http://kharkivoda.gov.ua/ru/document/view/id/7386>
3. Стан виплати заробітної плати на 01.03.2012 [Електронний ресурс] // Експрес-випуск від 26.03.2012 №09/4-32/88. / Держстат України.
4. Новий курс : реформи в Україні. 2010 – 2015 / Національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 232 с.
5. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст] : монографія / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
6. Лісогор Л. С. Продуктивність праці в Україні: проблеми та перспективи підвищення [Текст] / Л. С. Лісогор // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 2. – С. 131 – 138.
7. Мандибура В. «Людський капітал»: об'єктивна економічна реальність чи ідеологема? [Текст] / В. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 26 – 33.
8. Системні вади ринку праці та пріоритети його формування [Текст] : аналітична доповідь / О. М. Пищуліна,

О. П. Коваль, О. О. Кочемировська / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.

**9. Шевченко Л. С.** Соціальні ризики та соціальна безпека праці [Текст] : монографія / Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2009. – 280 с.

**10.** Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту [Текст] : аналітична доповідь // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 7. – С. 2 – 77.

**11. Звягильський Е.** Проблеми государственного регулювання зарплати в Україні [Текст] / Е. Звягильський // Экономика Украины. – 2011. – № 5. – С. 65 – 74.

**12. Костін Д. Ю.** Деструктивні зміни у вітчизняній системі матеріального стимулювання трудової діяльності [Текст] / Д. Ю. Костін // Комунальне господарство міст : науково-техн. збірник. – Вип. 100. – Серія: Економічні науки. – 2011. – С. 307 – 318.

**13. Овсієнко О. В.** Становлення соціальної держави в Україні: економічна природа розбіжностей у фактичному та формальному статусі [Текст] / О. В. Овсієнко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені

Ярослава Мудрого». – Серія «Економічна теорія та право». – 2011. – № 3. – С. 25 – 36.

**14.** Закон України «Про прожитковий мінімум» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=966-14>

**15.** Постанова КМУ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 14.04.2000 № 656 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=656-2000-%EF>

**16. Герасимов О.** Аналіз сучасного стану колективно-договірного регулювання в Україні [Текст] / О. Герасимов // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 2. – С. 45 – 51.

**17.** Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь [Текст] / [ Амоша О. І., Андрос Є. І., Бажал Ю. М. та ін. ] ; за заг. ред. В. М. Гейця, А. І. Даниленка, М. Г. Жулинського, Е. М. Лібанової, О. С. Онищенко. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

## ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ІНВАЛІДІВ У КРАЇНАХ ЄС

БОНДАР Н. О.

Харків

Протягом останніх десяти років в Україні було проведено реформування майже у всіх сферах соціального забезпечення та охорони праці. На сучасному етапі Україна намагається створити ефективну систему соціального захисту усіх категорій населення, інвалідів у тому числі. У процесі її розроблення слід враховувати досвід зарубіжних країн, де така система функціонує досить успішно вже тривалий час. З цієї точки зору інтерес може представляти система соціального захисту, яку впроваджено у країнах Європейського Союзу, де було започатковано рух за права інвалідів, особливо враховуючи зацікавленість України щодо членства у ЄС.

У країнах Європейського Союзу соціальна політика та участь соціальних партнерів у її формуванні зазнали не тільки значної трансформації, а й виник принципово новий наднаціональний і наддержавний курс соціального захисту і добробуту громадян. На межі ХХ – ХХІ століть розуміння суті процесу соціального забезпечення незмінно ґрунтується на нормах міжнародного права, одним із визначальних джерел якого вважається Європейська хартія про основні соціальні права трудящих [1]. Міжнародні стандарти соціального захисту інвалідів закріплені в базових правових документах: Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (1966 р.), Всесвітня програма дій щодо інвалідів (1982 р.), Стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів (1993 р.), Європейська соціальна хартія (1961 р.), Євро-

пейська конвенція про соціальне забезпечення (1972 р.), Європейський кодекс соціального забезпечення (1990 р.), конвенції і рекомендації ООН.

Кожна з країн, що входять до складу ЄС, провадить соціальну політику щодо захисту інтересів інвалідів згідно власного законодавства та загальноприйнятих актів, що діють у рамках країн учасників. Однією з проблем політики інвалідності у деяких західних державах є те, що вони встановлюють визначення інвалідності для одного з видів забезпечення, використовуючи його у подальшому у всіх програмах, що призводить до вилучення деяких видів взагалі. При визначенні поняття інвалідності з метою досягнення певних цілей соціальних програм органи соціального захисту застосовують підхід, метою якого є встановлення певних обмежень категорій осіб, які матимуть право на соціальне забезпечення.

Згідно з Рекомендаціями № R 92 Ради Європи встановлено, що інваліди повинні мати доступ до мінімальних засобів до існування, спеціальних видів допомоги і системи соціального захисту, відповідальних представників своїх інтересів щодо допомоги у зв'язку з довго- і короткостроковою непрацездатністю, допомоги на дітей, допомоги на сторонній догляд, особистого помічника з питань освіти, професійного навчання, технічних цілей та працевлаштування [2].

Основними напрямками соціального захисту інвалідів у країнах ЄС є:

- ✦ допомога у повсякденному житті (*assistance with activities of daily living – ADLs*) та сприяння незалежному життю;
- ✦ підтримка доходу і рівня життя;
- ✦ працевлаштування інвалідів [3].

Призначення допомоги у повсякденному житті базується на стані здоров'я та здатності здійснювати основні фізіологічні та побутові функції. Однак у багатьох країнах допомога у повсякденному житті є доступною лише для інвалідів, які отримують виплати для підтримки достатнього рівня життя (у деяких країнах лише для одержувачів допомоги у зв'язку з інвалідністю внаслідок професійної травми чи захворювання). Для отримання допомоги ADL претендент повинен пройти два послідовні тестування: перше – на здатність до праці, друге – обмеженість дієздатності у повсякденному житті [3]. Здається, що здатність до праці відіграє більш суттєву роль у визначенні інвалідності, ніж повсякденна активність, однак праця включає здатність до певної специфічної активності, яка може бути сумісною із нездатністю до деяких елементів ADL.

Допомога на догляд може здійснюватися за двома напрямками, а саме: надання безпосередньо сторонньої допомоги у здійсненні щоденних завдань та виплата адресної допомоги, яку інвалід може витратити за власним рішенням - чи найняти особистого помічника чи витратити кошти на інші цілі, навіть якщо вони не збігаються з основними потребами інваліда. Однак практика показала, що грошова альтернатива є більш популярною серед інвалідів.

З метою підтримки доходу і рівня життя в усіх країнах ЄС розповсюджено грошові виплати особам, які не здатні працювати через інвалідність. Більшість країн надають два види допомоги: 1) фіксована страхова виплата (пенсія) залежна від попередніх внесків та зарплати; 2) незалежна від попередніх внесків виплата для підтримки доходу, якій може передувати оцінка необхідності в ній. Першим критерієм для призначення цих виплат є те, що інвалід не працює. Виключенням з цієї умови є робота протягом кількох годин на тиждень або в терапевтичних цілях. Деякі країни, наприклад, Нідерланди, Швеція, Германія запроваджують поняття часткової непрацездатності, що передбачає регулярну роботу обмежену у часі [3].

Право на такі види допомоги базується на обмеженості чи втраті здатності до праці та заробітку. Правомірність використання такого визначення залежить від того, чи існує переконливий зв'язок між здатністю до праці і станом здоров'я. За умови, що більшість претендентів не працює, основним завданням оцінювачів є виявлення причин їхнього безробіття: чи стан здоров'я, чи загальні умови ринку праці, чи низький рівень професійних навиків, чи недостатність мотивації та ін.

Для призначення грошових виплат у зв'язку з інвалідністю у країнах ЄС використовують три підходи:

- ✦ *процедурний підхід* – виявлення причин, через які особа припинила працювати, та перешкод, які заважали особі продовжувати працювати за попереднім місцем роботи;
- ✦ *профільний підхід* – виявлення, чому особа не здатна отримати роботу відповідно її продуктивності і попиту на ринку праці;
- ✦ *функціональний підхід* – виявлення рівня функціональних недоліків особи [3].

Процедурний підхід найбільше вагомий для системи страхування, особливо стосовно тих питань, коли отримання допомоги у зв'язку з інвалідністю проходить через отримання короткострокової допомоги у зв'язку з хворобою. Наявним прикладом процедурного підходу є покроковий процес ідентифікації інваліда у Швеції. У цьому процесі дослідження потенціалу для поновлення попередньої роботи, після реабілітації або без неї, посідає перше місце, після чого розглядається можливість працевлаштування за іншою посадою у попереднього роботодавця і наприкінці – інші трудові альтернативи.

Представниками країн, які використовують профільний підхід, є Великобританія, Нідерланди та Ірландія. Базовою ідеєю оцінки трудових можливостей є дослідження працездатності особи та порівняння її з працездатністю, яка потрібна для отримання добре оплачуваної роботи.

Найвідомішим інструментом при функціональному підході є спеціальні таблиці, що відображають відсотки втрати працездатності та відповідний їм рівень інвалідності. Класичні таблиці встановлюють рівень інвалідності через медичний стан людини (метод прямих нормативів), але на практиці застосовують таблиці, які дозволяють враховувати ще й вплив інвалідності, що необхідно для оцінки рівня інвалідності внаслідок стійких пошкоджень.

Відповідно до законодавства та створених часами традицій кожна з країн ЄС встановлює свої вимоги щодо надання статусу інваліда. Основним критерієм відношення особи до інвалідів є зниження рівня працездатності або взагалі відсутність здатності до праці (табл. 1). Залежно від відсотка втрати працездатності у деяких країнах створюються групи інвалідності та встановлюється розмір пенсійної виплати. Класифікація інвалідів за групами або категоріями інвалідності прийнята у Франції, Чехії, Словенії, Румунії, Угорщині, Латвії, Литві, Болгарії, Кіпрі, але вони відрізняються відсотками непрацездатності та здатністю інваліда до самообслуговування та виконання певної хатньої роботи.

У Португалії та Греції таблиці дефектів застосовують у державному страхуванні, у той час як у Італії та Іспанії державні страхові установи не схильні використовувати стандартні (комбіновані) таблиці, створюючи власні інструменти оцінки інвалідності на базі функціонального підходу (технічні медичні звіти лікарів).

У цілому кожен з вищеназаних підходів до оцінки інвалідності перетинається один з одним. Наприклад, страхові установи Німеччини і Австрії використовують медичні протоколи поряд із оцінкою трудових можливостей. Іспанія, Португалія, Італія та Греція відрізняються від Німеччини, Австрії, Франції та Бельгії рівнем відокремлення грошового забезпечення від соціальних послуг з охорони здоров'я та фактичною відсутністю реабілітаційних заходів, пов'язаних із грошовими виплатами, а також фінансуванням допомоги інвалідам з місцевих бюджетів (як правило за остаточним принципом). Усі названі країни суттєво відрізняються від Швеції, Норвегії і Фінляндії щодо домінуючої ролі лікарів у системі страхування і відповідно високому акцентуван-



Мінімальні відсотки втрати працездатності для надання права на допомогу [4, 5]

Країна	%	Країна	%	Країна	%
Бельгія	66	Ісландія	50	Нідерланди	35
Болгарія	50	Італія	66	Норвегія	50
Швейцарія	40	Кіпр	60 (60 – 63 роки) 76 (до 60 років)	Австрія	50
Естонія	40	Латвія	25	Португалія	66
Греція	50	Ліхтенштейн	40	Румунія	50
Іспанія	33	Литва	45	Фінляндія	40
Франція	66,6	Швеція	25	Словаччина	41

ні на медичному діагнозі у питаннях інвалідності. Данія займає своє окреме місце через те, що не має системи страхування інвалідів (окрім інвалідів у зв'язку з професійною травмою) та приділяє медичній стороні інвалідності ще менше уваги, ніж країни-сусіди.

В усіх країнах ЄС встановлено однакову кінцеву вікову межу виплат допомоги у зв'язку з інвалідністю, а саме вік виходу на пенсію. Після досягнення цієї межі інваліди мають перейти на пенсію за віком (за старістю). Розглядаючи особливості призначення допомоги, слід звернути увагу на обмеження розміру виплат, а саме на максимальний та мінімальний розмір допомоги, які встановлено у більшості країн, але які різняться за категоріями населення, що їх отримують. Так, розрізняють допомоги самотнім особам і подружнім парам, враховують наявність або відсутність утриманців, регулярність заробітку до настання інвалідності, необхідність сторонньої допомоги та, насамперед, рівень інвалідності (відсоток зниження працездатності та відношення до групи інвалідності). Максимум розміру допомоги встановлюється у відсотках до розміру оподаткованого доходу чи заробітної плати у період сплати внесків (до настання інвалідності) або залежно від базової

пенсій (соціальної чи за віком). Саме ці показники використовуються як база розрахунку для призначення різних видів допомоги у зв'язку з інвалідністю. На рис. 1 представлено мінімальну межу розміру виплат у деяких країнах ЄС без урахування категорій одержувачів.

При порівнянні країн було використано базовий мінімальний показник, що встановлено для осіб із страховим стажем 40 років. З одного боку, з рисунку видно, що найменший розмір допомоги призначається у Ісландії, Кіпрі, Болгарії, Румунії, Латвії та Естонії (більшу частину країн складають країни колишнього соціалістичного табору), а найбільший – у Норвегії, Люксембурзі та Бельгії. З іншого боку, не можна скласти однозначний висновок щодо соціальної захищеності населення через те, що при порівнянні не було враховано економічний розвиток держав, рівень доходів та витрат населення та інші економічні показники.

Взагалі у країнах ЄС право на виплати у разі настання інвалідності у рамках соціального страхування має усе населення, як особи, які працюють за контрактом, так і само зайняті особи, віком від 16 років до віку виходу на пенсію. До того ж в деяких країнах можливе добровільне страхування, наприклад, у Німеччині – для

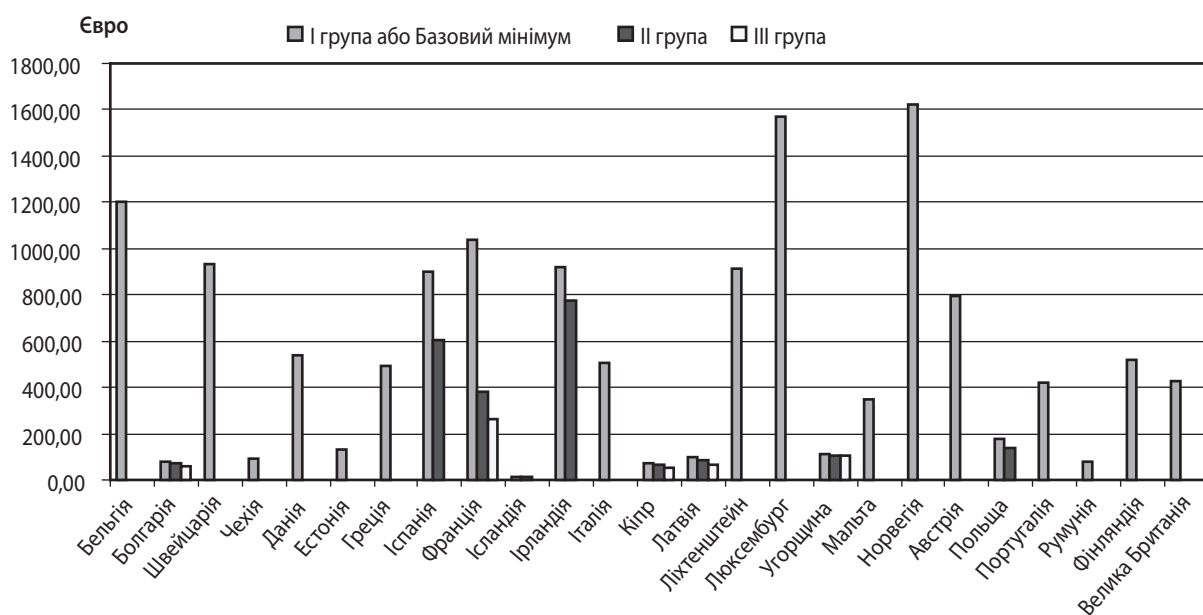


Рис. 1. Мінімальний розмір допомоги у зв'язку з інвалідністю (загальний або для самотніх осіб) [4]

осіб, які проживають у країні тимчасово або працюють за кордоном, у Чехії, Словенії та Словаччині – для безробітних, студентів і працюючих за кордоном, у Франції, Іспанії, Португалії – для певних груп населення.

Поряд із загальним охопленням населення деякі країни встановлюють певні обмеження для осіб з тимчасовою зайнятістю, низьким рівнем доходу та ін. Наприклад, у Німеччині обов'язкове соціальне страхування не розповсюджується на осіб з доходами нижче € 400 на місяць або тривалістю зайнятості менше двох місяців чи 50 днів на рік, у Норвегії – з доходом нижче € 9722 на рік, в Австрії – € 374,02 на місяць, у Великій Британії – € 113 на тиждень. До того ж обмежено права самозайнятих осіб, наприклад, у Великій Британії, якщо дохід є меншим за € 5892 на рік, у Словаччині – € 3948,83 на рік (42% середньої зарплати по країні), у Румунії – € 1893 на рік, та навпаки у Фінляндії більшим за певну межу, а саме, для працюючих за контрактом – вище € 52,49 на тиждень, для самозайнятих – € 6896,69 на рік та для аграріїв – € 3448,34 на рік. На противагу цим країнам у Бельгії, Чехії, Данії, Естонії, Греції, Франції, Італії, Латвії, Литві, Угорщині, Нідерландах, Польщі, Португалії та Швеції не встановлено ніяких обмежень [4].

У деяких країнах, наприклад у Данії й Нідерландах, загострилась проблема у зв'язку зі значним зростанням оформлень інвалідності. Це пояснюється недостатньою зацікавленістю органів управління фондів, які не несуть фінансової відповідальності, у обгрунтованому визначенні підстав для надання допомоги у зв'язку з інвалідністю [6].

Отримання допомоги чи пенсії у зв'язку з інвалідністю паралельно з отриманням доходу від трудової діяльності дозволено у більшості країн-учасниць. Однак законодавством також встановлено певні обмеження стосовно розміру нарахованої допомоги. Так, наприклад, у Данії, Німеччині, Греції, Франції, Ісландії, Люксембурзі, Польщі, Португалії розмір допомоги у зв'язку з інвалідністю буде зменшено або взагалі припинено виплату, якщо загальний сумарний дохід (заробіток плюс пенсія) досягне або перевищить встановлений фіксований розмір. З іншого боку, у Португалії зайнятість неможлива для осіб з повною постійною інвалідністю, у Швеції зайнятість можлива лише поряд із отриманням деяких видів допомоги, наприклад, допомоги на догляд та транспортування, а в Ірландії можливість отримати допомогу взагалі існує лише після припинення трудової діяльності.

Одним із напрямків соціальної політики щодо працевлаштування інвалідів є встановлення квоти на робочі місця. Цей захід притаманний і більшості країн ЄС, де нормативи робочих місць для інвалідів встановлюються залежно (чи незалежно) від кількості працівників суб'єкта господарювання (табл. 2).

Оборотною стороною є система штрафів для роботодавців за невиконання законодавства щодо працевлаштування інвалідів згідно встановленої квоти. Так, у Німеччині штраф становитиме € 105 за кожне незайняте місце для інваліда у рамках від 3% до 5%, € 180 – від 2% до 3% та € 260 – менше 2% [4].

У країнах, де не встановлено квоти, наприклад, у Данії, Естонії, запроваджено систему субсидювання роботодавців, які приймають на роботу інвалідів. А у Словенії та Ісландії, якщо серед претендентів на робоче місце є інвалід, який цілком задовольняє вимоги роботодавця щодо професійних якостей, він має перевагу над неінвалідами (першочергове працевлаштування). Взагалі не існує системи квот і заохочування для роботодавців у Бельгії, Швейцарії, Кіпрі, Латвії, Ліхтенштейні, Нідерландах, Норвегії, Фінляндії, Швеції та Великій Британії [4].

## ВИСНОВКИ

Система соціального страхування ЄС орієнтована на забезпечення соціальних гарантій. Поряд із досягненнями у сфері соціального захисту, в європейських країнах є ряд проблем, серед яких науковці виділяють:

- ✦ значне збільшення видатків пенсійного страхування (у зв'язку з несприятливою демографічною ситуацією);
- ✦ складність забезпечення своєчасного та повного внесення страхових внесків (Португалія, Греція);
- ✦ неефективність контролю при управлінні фондами соціального страхування через механізм соціального партнерства [6].

Структуру багатьох соціальних виплат і заходів, що провадяться європейськими державами (загального добробуту), також можна піддати критиці з точки зору соціальної перспективи. Держави загального добробуту з неринковою системою розподілу ресурсів на соціальні потреби у більшості випадків схилиються до рішення професійних оцінювачів, які розглядають потреби інвалідів та здійснюють відповідний розподіл. Соціальна модель ставить під сумнів використання медичних нормативів для відношення окремих осіб до категорії інвалідів з метою соціального забезпечення. З іншого боку,

Таблиця 2

Квотування робочих місць для інвалідів. [4, 5]

Країна	Кількість працівників, осіб	Відсоток, %	Країна	Кількість працівників, осіб	Відсоток, %
Чехія	25+	4	Мальта	20+	2
Болгарія	50+	4 – 10	Австрія	25+	4
Німеччина	20+	5	Польща	25+	6
Іспанія	50+	2	Румунія	50+	4
Франція	20+	до 6	Словаччина	20+	3,2
Литва	50+	2 – 5	Угорщина	20+	5

вона не перечить застосуванню попередньої експертизи та необхідності соціальних внесків для призначення певних видів допомоги та послуг. Такі розбіжності можна вирішити через реформування чинного законодавства кожної країни. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Крещенко Н.** Соціальний діалог з позиції країн ЄС / Н. Крещенко // Віче. Журнал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.viche.info>
2. Міжнародний документ № R(92)6 / Рекомендації Кабінету Міністрів Ради Європи державам – членам «Про послідовну політику стосовно інвалідів» від 09.04.1992 [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_128](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_128)

3. **Deborah Mabbett.** Definition of disability in Europe. A comparative analysis / Deborah Mabbett, Helen Bolderson and others. – European Commission: Employment & social affairs, 2002. – 239 p.

4. Mutual Information System on Social Protection of European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/socia>

5. **Stefan Olafsson.** Disability and Welfare in Iceland in an International Comparison: monograph / S. Olafsson. – University of Iceland: Social Science Research Institute, December 2005. – 186 p.

6. **Ярошенко І. С.** Право соціального забезпечення : Навч. посіб. / І. С. Ярошенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.

## ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**АНИСИМОВА О. Н.**

*кандидат экономических наук*

**Мариуполь**

Современное состояние экономики Украины, как и всей мировой экономики, можно охарактеризовать как непрерывно изменчивое. Постоянное усложнение стратегии организации для поддержки конкурентоспособности вынуждает промышленное предприятие разрабатывать комплекс мероприятий по адаптации к изменениям во внешней и внутренней среде. Всё большую экономическую ценность приобретают эксклюзивные человеческие качества людей, работающих в организации, их нацеленность на изменения и способность адаптироваться к ним; ключевым компонентом современного управления адаптивным развитием является осознание необходимости и организация непрерывного обучения персонала организации, превращение работника в «человека самообучающегося и саморазвивающегося».

Оценка интеллектуального потенциала предприятия – это сложный многоаспектный процесс, который требует всесторонней обработки различных данных, как количественных, так и качественных. Решению этих задач посвящены труды различных ученых экономистов, таких как: Чухно А., Бутник-Северский А., Мильнер Б. – взаимосвязь интеллектуальных ресурсов с проблемами эффективности; Дракер П., Шульц Т., Беккер Г., Кендюхов А., Гапоненко О., Багрова И., Цибулев П. – особенности проявления интеллектуального капитала и потенциала; Стюарт Т., Бубенко П., Марченко Л., Гайдай Р., Стулова Н., Балковская Д., Жогова И., Теплова Т. – проблемы оценки интеллектуального капитала предприятия. Однако сложность исследуемых вопросов, таких как оценка интеллектуального капитала промышленного предприятия в условиях адаптации к внешней среде, вызывает необходимость применения специфических методов.

*Цель работы* – обозначить существующие проблемы, возникающие при оценке интеллектуального потенциала промышленного предприятия при адаптации в мировой рынок.

*Интеллектуальный потенциал* – это не только возможность стабильно производить качественную продукцию, но и способности адаптации организации к меняющимся условиям через совершенствование техники, технологии, управления, освоения новых рынков сбыта, создание новых продуктов, увеличение объемов производства и продаж, более быстрое накопление капитала. Поэтому интеллектуальный потенциал следует рассматривать как стратегическую составляющую интеллектуального капитала. Другими словами, интеллектуальный потенциал коллектива (индивида) представляет собой потенциальные возможности развиваться и непрерывно адаптироваться к изменениям рынка, в том числе самим их создавая.

Эффективность и ценность интеллектуального капитала определяются только в контексте конкретной стратегии развития компании, т. к. и при другой стратегии имеющиеся интеллектуальные ресурсы могут быть малопригодны. Большая часть крупных промышленных предприятий в Украине ориентированы на экспорт (металлургия), потому процесс адаптации к требованиям мирового и внутреннего потребительского рынка – важная составляющая конкурентоспособности. Однако применение интеллектуального капитала зависит от того, насколько масштабно компания может для этого организовать исследования и разработки, сконцентрировать необходимые интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы. Причем интеллектуальный ресурс нуждается в долговременности и системности своего структурного построения. Эпизодические усилия типа «мозговой атаки» приглашенных специалистов не увеличивают интеллектуальный капитал компании. А нетворческий и неквалифицированный труд собственных сотрудников компании в принципе не способен создавать или использовать интеллектуальный капитал.



Главным носителем интеллектуального капитала является специально подобранный и подготовленный персонал компании. Вещественных измерителей творческого потенциала компании, величины ее интеллектуального ресурса по аналогии с другими ресурсами, необходимыми для производства любого продукта, такими как основные и оборотные средства, деньги, труд и т. п., – не существует. Сложно найти надежные способы измерения коллективных знаний сотрудников компании, их опыта и интуиции, интеллектуальной собственности, усвоенной ими информации.

**С**лабые возможности строго формального и адекватного описания и измерения интеллектуальных ресурсов и, в частности, процессов научных исследований и разработок, проявляющиеся в высокой степени неопределенности их результатов, в методологических проблемах определения нормативов творческого труда (или даже самого творчества) и их надежности, в самой сущности творчества, все более вытесняющего рутинную работу в интеллектуальных компаниях, – все это не только затрудняет, но и ставит под сомнение корректность постановки самой задачи нормирования интеллектуальных процессов и творческих видов деятельности. В условиях рыночного ценообразования интеллектуальный капитал можно оценивать или соотносить со стоимостными категориями.

Весомым признаком интеллектуальной компании является объем инвестиций и инноваций, направляемых на исследования и разработки: если они превысили объем инвестиций в основные фонды, то этот показатель также может служить определяющей характеристикой интеллектуальности компании.

По подсчетам Всемирного банка в составе национального богатства США основные производственные фонды (здания и сооружения, машины и оборудование) составляют лишь 19%, природные ресурсы – 5%, а человеческий капитал – 76%. В Западной Европе соответствующие показатели – 23,2%, 2% и 74%, в России – 10%, 40% и 50%. Исходя из этого все большая часть исследователей считает человеческий капитал самым ценным ресурсом постиндустриального общества, является более важным чем природные и накопленные богатства. По оценке А. Маршалла в начале XX века численность работников физического труда в пять раз превышала численность занятых интеллектуальным трудом. Через столетие в начале XXI века, в развитых государствах более 60% экономически активных людей заняты умственной деятельностью, а в США этот показатель достигает 75%.

Также установлено, что более трети активного работающего населения постоянно находится в процессе смены места работы, поскольку в условиях острой конкуренции многие предприятия ее не выдерживают и ликвидируются, а вместе с ними и рабочие места.

Поэтому руководители предприятия в первую очередь должны заниматься сохранением высококвалифицированного персонала, способствовать повышению уровня образования, способствовать постоянному повышению квалификации уже работающих сотрудников.

Интеллектуальный потенциал предприятия в основном имеет нематериальный характер, его сложно измерить, поскольку он не отражается в бухгалтерских или статистических данных. Однако определения его величины чрезвычайно важен для разработки и реализации стратегии развития промышленного предприятия, усиление конкурентоспособности его продукции.

Оценка качества интеллектуального потенциала осуществляется на основе определенного количества критериев каждого из компонентов потенциала. Количественная оценка интеллектуального потенциала промышленного предприятия предполагает пользование определенными единицами измерения. Ими могут быть конкретные величины, пригодные для оценки компонентов, либо условные показатели (баллы, коэффициенты, индексы и т. д.). Однако числовые значения не в полной мере отражают качественную характеристику компонентов интеллектуального потенциала промышленного предприятия, которое можно получить, анализируя показатели в динамике. В России стоимостная оценка интеллектуального капитала в настоящее время проводится как оценка нематериальных активов в соответствии с разделом «Учет нематериальных активов» Положения по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2000 и правовыми документами по вопросам защиты охраняемых прав интеллектуальной собственности. В Украине П(С)БУ № 8.

Оценка объектов интеллектуальной собственности (ОИС) чаще всего происходит при внесении их в уставной капитал и включении в нематериальные активы для постановки на баланс предприятия [3]. Такой подход предопределил оценку стоимости ОИС как оценку затрат на их создание с учетом морального старения и изменения индекса цен от момента создания ОИС к моменту оценки их стоимости.

**П**ри исследовании различных источников литературы выявлено, что в настоящее время наиболее широко используются более двадцати различных методов оценки интеллектуального потенциала, которые можно выделить в следующие основные группы методов управления интеллектуальным потенциалом промышленных предприятий: экономические, организационно-распорядительные, методы управления персоналом, управления риском.

К *экономическим методам* управления интеллектуальным потенциалом промышленных предприятий относятся: стратегическое и текущее планирование хозяйственной деятельности предприятий; формирование патентной стратегии, системы налогообложения субъектов хозяйствования; определение действенной амортизационной политики; оценка и учет нематериальных активов, а также материальное стимулирование творческих работников, ценообразования, финансирования, кредитование, штрафные санкции за нарушение прав интеллектуальной собственности. К этим методам можно отнести:

- ✦ метод стоимостной цепочки (построение матрицы нефинансовых показателей, сгруппированных по этапам инновационной деятельности);

- ✦ «исследователь стоимости» (метод финансового учета, который подсчитывает и распределяет стоимость интеллектуального капитала по его составляющим);
- ✦ мониторинг нематериальных активов (применение системы стратегических индикаторов, отражающих процесс воспроизводства и использования интеллектуального капитала);
- ✦ метод IVM – всеобъемлющей оценки (использует иерархию взвешенных индикаторов, которые комбинируются между собой для относительной оценки интеллектуального капитала);
- ✦ «Skandia Navigator» (применение матрицы для оценки интеллектуального капитала, которая построена на основе использования 73 показателей и имеет вид компьютерной программы. Позволяет проследить как человеческий капитал во взаимодействии с потребительским капиталом, внутренними процессами и способностями компании к инновациям, создает финансовую ценность компании);
- ✦ «коэффициент Тобина» (строится на расчете относительного показателя стоимости интеллектуального капитала, который определяется на основе соотношения рыночной стоимости компании и ожидаемой восстановительной стоимости активов);
- ✦ индекс интеллектуального капитала (консолидация отдельных индексов интеллектуального капитала в единый интегральный индекс, который оценивается в сопоставлении с изменением рыночного капитала фирмы);
- ✦ индекс интеллектуального капитала (ИК-индекс) (проведение расчетов на основе объединения нескольких разных индикаторов в один индекс и увязка изменений в интеллектуальном капитале с изменениями на рынке);
- ✦ методика консалтинговой фирмы Ernst & Young «Measures the Matter» (основана на детальном исследовании восьми факторов, находящихся в зоне пристального внимания инвесторов на фондовом рынке и влияют на стоимость интеллектуального капитала. Эти факторы, в свою очередь, разворачиваются в 39 более детальных показателей, которые и оцениваются);
- ✦ модель Б. Лева «Value Chain Blueprint» (построена на оценке способности предприятия к инновациям. Для оценки выделяют девять групп показателей: накопленные, приобретенные способности, деловая сеть, интеллектуальная собственность, технологическая возможность реализации инноваций, перспективы роста компании);
- ✦ сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard (BSC)) (методика оценки как материальных, так и нематериальных активов, которая основывается на четырех составляющих - финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост персонала);
- ✦ невидимый баланс (Konrad Group) (методика основана на распределении интеллектуального капитала на индивидуальный капитал и структурный капитал и оценке его путем использования системы индикаторов);
- ✦ мониторинг интеллектуального капитала Свейби К. Э. (Intangible Assets Monitor) (методика Intangible Assets Monitor распределяет неощутимые активы на внешнюю структуру, внутреннюю структуру и компетенцию людей. Каждый из трех нефинансовых показателей оценивается с точки зрения роста эффективности, стабильности и инноваций);
- ✦ метод рыночной капитализации (основан на оценке превышения рыночной стоимости компании над ее бухгалтерской стоимостью, сформированной за счет использования интеллектуальных активов);
- ✦ измерение потребительского капитала (методика позволяет определить доходы, которые получает компания от поддержания отношений с постоянным клиентом);
- ✦ методика Хаусела – Каневского для оценки стоимости организационного капитала компании (в основу методики положено определение эффективности использования нематериальных интеллектуальных активов компании с целью собственного самоусовершенствования и самоорганизации);
- ✦ метод подсчета неощутимой стоимости (основан на расчете избыточного дохода на материальные активы с последующей его интерпретацией как оценки интеллектуального капитала);
- ✦ метод рассчитанной нематериальной ценности активов (calculated intangible value – CI) (в основе оценивания находится модель остаточной операционной прибыли (residual operating income – REOI), которая характеризует эффект, получаемый организацией от использования как материальных, так и нематериальных, активов);
- ✦ стоимость нематериальных активов компании (методика определения стоимости нематериальных активов предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности).

**О**рганизационно-распорядительные методы управления обеспечивают четкое распределение обязанностей в аппарате управления, соблюдение правовых норм и полномочий в решении вопросов хозяйственной деятельности, вопросов авторства на объекты интеллектуальной собственности, отношений между предприятием и изобретателями, а также применения мер принуждения и дисциплинарной ответственности. Методы организационного воздействия заключаются в практическом применении норм и положений законодательства; соблюдении требований устава предприятия, обусловленных действующей структурой управления и принятым распределением функций управления; утвержденных положений о структурных подразделениях, а также различных нормативов. Они

непосредственно влияют на структурный и потребительский потенциал предприятий.

*Методы управления персоналом* – это способы влияния на коллектив с целью осуществления координации его деятельности в процессе функционирования предприятия. Учитывая специфику интеллектуального потенциала, они предусматривают комплекс мер, направленных на наиболее полную реализацию умственных, творческих и других способностей работников, их знаний, умений и опыта, во взаимодействии со всеми ресурсами предприятия. К ним относятся: отбор и прием персонала; деловая оценка персонала; мотивация трудовой и творческой деятельности; организация системы обучения персонала, управление конфликтами и стрессами; управления безопасностью персонала управления деловой карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала. Исходное задание методов управления персоналом – создание оптимальных условий для раскрытия способностей работников и разработка действенной системы мотивации труда. К этим методам можно отнести:

- ✦ Knowledge Quick Scan (методика диагностики состояния компании в отрасли работы с интеллектуальным капиталом, который включает у себя анкетирование и анализ процессов управления знаниями);
- ✦ метод «Interbrand» (метод оценки бренда как одной из составляющих интеллектуального капитала предприятия).

*Методы управления риском* интеллектуального потенциала промышленного предприятия заключаются в определении рискованных ситуаций и разработке мероприятий, направленных на снижение негативных последствий от их возникновения, а также профилактике рискованных ситуаций. К этим методам можно отнести:

- ✦ цитирование патентов (метод основан на оценке цитирования патентов, разработанных фирмой);
- ✦ брокер технологий (БТ) (определение стоимости интеллектуального капитала фирмы на основе применения 20 аудиторских вопросов и диагностики результатов обработки ответов).

Следовательно, интеллектуальный потенциал предприятия как экономическая категория характеризуется совокупностью имеющихся ресурсов и потенциальных возможностей, которые находятся в распоряжении предприятия и используются в его экономической деятельности с целью роста прибыли или получение другой экономической выгоды.

## ВЫВОД

В настоящее время, при наличии большого количества методов, которые можно использовать для оценки интеллектуального потенциала промышленного предприятия, вопрос оценки становится очень острым. Нет общепризнанной методики оценки, которая позволит украинским предприятиям не только адаптироваться в мировой рынок, но и занять достойное место в оценке интеллектуального капитала. ■

## ЛИТЕРАТУРА

**1. Гайдай Р. Ф.** Оцінка інтелектуального потенціалу підприємства з врахуванням його сутнісного змісту / Р. Ф. Гайдай // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 191 – 194.

**2. Марченко Л. Н.** Проблемы определения, использования и оценки интеллектуального капитала предприятия республики Беларусь / Л. Н. Марченко, Л. В. Федосенко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія «Економіка». – 2009. – № 1 (2). – С. 103 – 116.

**3. Селезнев Е. Н.** Оценка эффективности использования интеллектуального капитала / Е. Н. Селезнев // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2005/6/3840.html>

**4. Жогова И. В.** Стратегия развития интеллектуального потенциала предприятия как фактор его экономического роста / И. В. Жогова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: Сборник научных тр. – Донецк : ДонНУ, 2011 – С. 268 – 273.

**5. Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

**6. Стулова Н. С., Балковская Д. В.** Влияние интеллектуального капитала на эффективность деятельности компании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://vitis-ocenka.ucoz.ua/publ/ocenka/ocenka\\_nma/vlijanie\\_intellektualnogo\\_kapitala\\_na\\_ehffektivnost\\_dejatelnosti\\_kompanii/25-1-0-232](http://vitis-ocenka.ucoz.ua/publ/ocenka/ocenka_nma/vlijanie_intellektualnogo_kapitala_na_ehffektivnost_dejatelnosti_kompanii/25-1-0-232)

**7. Андрейчіков О. О.** «Система обробки інформації». Випуск 5 (86). – Харків-2010. – 283 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://scip.org.ua/2010/09/08/>

**8.** Управление интеллектуальным потенциалом предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://i-biz.com.ua/bussiness/upravlenie-intellektualnym-potencialom-predpriyatiya.html>



## КОНЬЮНКТУРНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**ЗАГОРЯНСКАЯ Е. Л.**

кандидат экономических наук

**Кременчуг**

**ИЛЬЯШЕНКО Н. С.**

кандидат экономических наук

**Сумы**

**КОСЕНКО А. П.**

кандидат экономических наук

**Харьков**

**И**сследование целевых рынков промышленных предприятий ставит неотложную задачу по разработке методов формирования конъюнктурных соотношений. Это является залогом того, что даже в кризисных условиях деятельности промышленные предприятия имеют возможность заблаговременно прогнозировать изменения в конъюнктуре и планировать мероприятия по их учету. Именно через функцию перспективного планирования происходит процесс координации действий основных субъектов ведения хозяйства на предприятии, главной целью которых является достижение поставленных целей и выполнение миссии предприятия в сфере производства и сбыта своей продукции. Низкий уровень конкурентоспособности продукции отечественных предприятий сложился через недостаточное качество, несоответствие продукции лучшим мировым образцам, недоиспользование технических характеристик продукции, отсутствие стабильного платежеспособного спроса. Такое положение требует повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции на целевом рынке, а также формирования принципиально нового стратегического подхода к процессу управления экспортной деятельностью промышленного предприятия.

Особое значение формирование конъюнктурных соотношений приобретает для машиностроительных предприятий, ведь обнаружить или спрогнозировать будущие потребности и нужды потребителей и предложить пути их удовлетворения является одной из самых сложных задач их деятельности. Однако, как свидетельствует практика, без внедрения новых конкурентных преимуществ сегодня невозможно выживание и активное развитие отечественных предприятий, которые за уровнем конкурентоспособности достаточно сильно отстают от заграничных конкурентов.

Вопросы повышения конкурентоспособности и качества продукции на основе проведения конъюнктурных исследований рассматриваются в работах извест-

ных зарубежных и отечественных ученых: Ю. Иванова [1], П. Орлова [2], П. Перервы [3,4], М. Портера [5], Н. Ткачевой [6] и других. При этом комплексный подход к изучению механизмов стратегического управления экспортной деятельностью больших предприятий, который учел бы специфику автомобильной отрасли и украинской экономики в целом – еще нуждается в дополнительных исследованиях. *Цель статьи* – анализ путей повышения конкурентоспособности и качества продукции ХК «АвтоКрАЗ», формирования дополнительных стратегических конкурентных преимуществ в условиях переменчивой конъюнктуры целевого рынка.

В условиях переменчивой конъюнктуры целевого рынка важнейшей составляющей промышленной политики выступает конкурентоспособность продукции. При этом внутренние характеристики компании имеют более существенное влияние на рыночный успех, чем отраслевые параметры. Чтобы достичь необходимого уровня конкурентоспособности, должно быть полное соответствие продукции условиям рынка и требованиям потребителей. Промышленная продукция должна владеть не только набором технических, эстетических, эргономических и других качественных свойств, но и отвечать коммерческим условиям реализации (цена, сроки и каналы поставок, сервис, престиж компании, реклама и т. п.). Повышение конкурентоспособности продукции – наиболее сложное задание для каждого товаропроизводителя [7, 8]. Существует тесная взаимосвязь между уровнем рентабельности и рыночной долей предприятия: рентабельность повышается по мере роста части на рынке. Это значит, что конкурентные преимущества, предопределяя рыночный успех компании и одновременно увеличение уровня продаж, в свою очередь усиливаются в результате повышения рентабельности деятельности данной компании. Особое внимание во время разработки стратегий конкурентоспособности необходимо уделять созданию конкурентных преимуществ (желательно преобладающих). Управление качеством должно осуществляться во время подготовки и осуществления производства автомобильной продукции. Система качества должна учитывать особенности компании, обеспечивать минимизацию расходов на создание и освоение производства новой продукции, а также на ее внедрение. В свою очередь, конкурентоспособность продукции является лишь отдельной частью в комплексе целей предприятия рядом с его собственными возможностями и рыночной активностью [9].

**Р**ассмотрим вопросы исследования конкурентных преимуществ на примере ХК «АвтоКрАЗ». Это современное автомобилестроительное предприятие, известное в более чем 60 странах мира своими мощными, надежными и простыми в эксплуатации гру-



зовиками КраЗ. За годы своей деятельности компания выпустила больше восьмисот тысяч грузовиков, которые привыкли работать в сложных дорожных и климатических условиях. Их отличные технические характеристики неоднократно подтверждались международными дипломами и почетными наградами. Основной продукцией автозавода являются грузовые автомобили грузоподъемностью от 10 до 27 тонн. Модельный ряд автомобильной техники марки КраЗ включает 25 базовых моделей и больше 150 модификаций двух-, трех- и четырехосных автомобилей с колесными формулами 4 × 2, 4 × 4, 6 × 4, 6 × 6, 8 × 4 и 8 × 6, среди которых самосвалы, седельные тягачи, бортовые автомобили, лесовозы, и сортментовозы, шасси для установки специального оборудования, прицепы к грузовым автомобилям. На шасси КраЗ монтируются автоцистерны и топливозаправщики, оборудование нефтегазового комплекса, горнодобывающей промышленности лесопромышленной отрасли, для строительства, дорожного и коммунального хозяйства и др. Основными рынками сбыта продукции ХК «АвтоКраЗ» остаются рынки стран СНГ (в частности, Украины и России). Размер указанных рынков и доля автомобилей КраЗ на этих рынках стабильно растет. Соответственно увеличивается доля рынка грузовиков КраЗ на мировом автомобильном рынке. Однако, в сравнении с конкурентами, часть автомобилей КраЗ в мире незначительна и компания занимает 30-е место за объемами производства (для сравнения: КаМАЗ – 17-е место, МАЗ – 23-е место, УралАЗ – 26-е место) [10].

В работе [10] детально проанализирована матрица «Темпы роста/Доля рынка» (BCG), которая является графической моделью позиций бизнеса в стратегическом пространстве, определенном двумя координатными осями. Со временем позиции стратегических бизнес-единиц в матрице BCG изменяются в соответствии с жизненным циклом успешного бизнеса, который начинается как «тяжелые дети», превращается в «звезду», потом становится «дойной коровой» и, наконец, «собакой». Исходя из этого компания должна проанализировать не только позицию стратегических бизнес-единиц в матрице «Темпы роста/Часть рынка», но и перспективы ее развития. Если траектория движения является неудовлетворительной, руководство компа-

нии должно предложить менеджеру переход к разработке новой стратегии. Опыт использования матрицы BCG показал ее полезность при определении стратегических конъюнктурных позиций и распределении стратегических ресурсов на ближайшую перспективу. Опытные расчеты подтверждают целесообразность ее использования в крупных многоотраслевых компаниях, которые производят продукцию разного назначения и работают на многих рынках сбыта. Для ХК «АвтоКраЗ» актуальным является построение матрицы BCG относительно объемов продаж автомобилей КраЗ среди конкурентов КаМАЗ и МАЗ грузоподъемностью больше 10 тонн по Украине, потому что этот регион является достаточно прогнозируемым и компания владеет достаточным объемом информации относительно емкости рынка, состоянием конкуренции на нем, а также для оценки конъюнктурных соотношений (табл. 1).

Масштабом оценки отдельных типов автомобилей КраЗ (средние значения матрицы) являются: средний индекс темпов роста рынка – равняется единице; относительная доля рынка – средняя величина (медиана числового ряда) в диапазоне от минимального к максимальному значению. На основе анализа полученных результатов исследований, можно констатировать, что бортовые автомобили и спецтехника КраЗ находятся в квадранте «Тяжелые дети», седельные тягачи на 50% – в квадранте «Тяжелые дети», а на 50% – в квадранте «Звезды», тогда как шасси и самосвалы полностью находятся в квадранте «Звезды». Исходя из того, что емкость украинского рынка грузовых автомобилей грузоподъемностью больше 10 тонн выросла за период 2009 – 2011 гг. с 3144 ед. до 3551 ед., но имеет тенденцию к росту в будущем, можно сформировать следующую продуктовую стратегию относительно модельного ряда автомобилей КраЗ с точки зрения конкурентоспособности и формирования конъюнктуры стратегических конкурентных преимуществ.

1. Рыночная ниша бортовых автомобилей остается малоперспективной. Прогнозируемый объем реализации составляет до 10 автомобилей в год. Позиционирование в данном сегменте на уровне 5 – 6%.

2. В нише спецтехники доминирует КаМАЗ – больше 90% исследуемого рынка. КраЗ представлен в данном сегменте преимущественно автобетоносмеси-

Таблица 1

Оценка конъюнктуры рынка ХК „АвтоКраЗ” на рынке Украины [10]

Тип автомобиля	Объем реализации по годам, ед.		Доля рынка за 2010 г., %		Показатели		
	2009	2010	КраЗ	КаМАЗ	Темпы роста рынка	Доля рынка	Процент, %
Самосвалы	301	398	29,3	28,4	1,3	1,03	56,9
Шасси	76	194	25,2	13,6	2,6	1,85	27,7
Бортовые	6	15	5,7	69,4	2,5	0,08	2,2
Сидельные тягачи	32	66	7,5	14,6	2,1	0,51	9,4
Спецтехника	18	27	9,2	90,1	1,5	0,10	3,8
<b>Всего</b>	<b>433</b>	<b>700</b>					

телями и занимает в общем объеме указанного сегмента до 10%. В связи с высоким уровнем конкуренции необходимо дополнительное изучение рынка и позиционирование наиболее перспективных моделей автомобилей до 60 единиц спецтехники на год.

3. Рост объемов продажи седельных тягачей дает основания прогнозировать укрепление позиций холдинговой компании в данном сегменте, а также прогнозируется интенсификация маркетинговых усилий и снижение степени неопределенности.

4. Сегмент шасси является одним из самых перспективных направлений, которому следует уделять дополнительное внимание. Для постепенного вытеснения из этой ниши техники марки КаМАЗ и МАЗ нужно пересмотреть условия сотрудничества с машиностроительными заводами Украины, внедрить гибкую систему оплаты и скидок, максимально сократить сроки снабжения, предусмотреть возможность передачи техники на ответственное хранение. Увеличение и поддержка части на рынке. Можно спрогнозировать рост объемов реализации автомобилей КраЗ до 200 единиц на год, позиционирование в данном сегменте рынка на уровне 25%.

5. Сегмент самосвалов является наиболее конкурентоспособным. Активная политика в данном направлении способна существенно изменить ситуацию на рынке и достичь доминирования автомобилей КраЗ. Жесткий контроль за финансированием дящегося роста, разработка новых перспективных моделей грузовиков, особое внимание отрасли строительства.

**П**о результатам проведенных исследований в усовершенствовании нуждаются такие наиболее значимые показатели качества автомобилей КраЗ: надежность в эксплуатации, экологические и сервисные. Во время обоснования и реализации вариантов инновационного развития автомобильной продукции особое внимание следует уделить уровню качества сервисного обслуживания клиентов, наличия и отдаленности сервисных структур, кредитованию, организации сбыта, гарантийным срокам эксплуатации. Большинству ведущим компаниям-конкурентам уже удалось наладить серийный выпуск высококачественной продукции, то есть интенсивность конкуренции по качеству сильно снижается и происходит переход к иной плоскости. Конкуренция переходит на уровень дополнительного сервиса, принципиального изменения технологии производства и управления, популярности марки, наличия бренда, правильного выбора каналов распределения, нестандартного подхода к дизайну и дифференциации продукции.

### ВЫВОДЫ

В результате последовательного внедрения отмеченных мероприятий происходит уценка конечной продукции, роста продаж, пополнения оборотных средств предприятия и появляются свободные ресурсы развития. Сосредоточение творческих усилий, инвестиционных ресурсов на совершенствовании качества позволит повысить интегральный показатель качества, наладить сбыт конкурентоспособной продукции и, в итоге,

замкнуть цикл развития. Исследования конъюнктуры целевого рынка грузовых автомобилей позволили обнаружить направления расширения модельного ряда автомобилей КраЗ, среди которых, по нашему мнению, наиболее перспективными являются следующие мероприятия [10]:

- ✦ создать новый продукт марки «КраЗ» класса меньшей грузоподъемности (5-10 т);
- ✦ создать тяжелый карьерный самосвал грузоподъемностью до 30 т;
- ✦ выпустить магистральные безкапотные автомобили-тягачи международного класса;
- ✦ усовершенствовать существующий набор спецтехники на базе шасси КраЗ;
- ✦ разработать специальную спортивную модель грузовика КраЗ с целью участия в популярном автомобильном ралли «Париж-Дакар».

**В**о время обоснования и реализации вариантов инвестиционно-инновационного развития продукции ХК «АвтоКраЗ» особое внимание следует уделить совершенствованию тех характеристик автомобилей КраЗ, которые уступают конкурентам [11, 12]. Возможным является разработка современной модели, которая бы сохранила свои традиционные преимущества (грузоподъемность, мощность двигателя, скорость) и владела преимуществами аналогов-конкурентов. Это позволило бы стабилизировать позиции предприятия на рынке и максимально удовлетворить интересы потребителей. Следует сосредоточить внимание на усилении собственных позиций среди конкурентов, которые производят продукцию типа «В», и на заграничных рынках тех стран, где в грузовиках КраЗ нуждаются в наибольшей степени. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Іванов Ю. Б.** Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток [Текст]: монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 352 с.
2. **Орлов П. А.** Теоретические аспекты оценки конкурентных преимуществ предприятия, связанных с эффектом масштаба и экономией за счет накопленного опыта / П. А. Орлов, О. Ю. Иванова // Бизнес Информ. – 2006. – № 1-2. – С. 25 – 31.
3. **Перерва П. Г.** Розвиток методів аналізу фактичного стану конкурентних переваг підприємства / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Економіка розвитку. – 2011. – № 4(60). – С. 116 – 120.
4. **Перерва П. Г.** Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачова // Менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. Т. 1. – С. 55 – 66.
5. **Портер М.** Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер / Пер. с англ. – М.: Бизнес Букс, 2008. – 715 с.
6. **Ткачова Н. П.** Методичні положення по оцінюванню і ранжуванню конкурентних переваг машинобудівних підприємств / Н. П. Ткачова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 12. – С. 60 – 66.
7. **Смолін І.** Механізм адаптації корпоративних стратегічних дій / І. Смолін // Управління сучасним містом. – 2004. – № 4-6. – С. 194.

**8. Попов В. М.** Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация : учебное пособие / В. М. Попов, Л. П. Кураков Л. П. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 418 с.

**9. Василенко В. О.** Виробничий (операційний) менеджмент : навчальний посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 532 с.

**10. Загорянська О. Л.** Конкуентоспроможність та стратегічне планування бізнес-одиниць підприємства /

О. Л. Загорянська, Н. М. Литвин // Науковий вісник Кременчуцького університету економіки, інформаційних технологій і управління «Нові технології». – № 2(24), травень 2009 р. – Кременчук. – С. 99 – 105.

**11.** Офіційний сайт ВАТ «КамАЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kamaz.net>

**12.** Офіційний сайт ХК «АвтоКрАЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autokraz.com.ua>

## ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

МОСКАЛЕНКО Н. О.

кандидат економічних наук

КІПА М. О.

Харків

Реалізація стратегії розвитку економіки України є неможливою без подолання кризи вітчизняного промислового виробництва. Зокрема, характерними ознаками кризи в промисловій сфері Харківського регіону є: спад виробництва в капіталомістких галузях, перевищення темпів зростання виробництва товарів сфери споживання над темпами випуску промислової продукції, перевага пасивних заходів над активними перетвореннями. Як наслідок, занепад промислових підприємств у галузях, які забезпечують підвалини інноваційно-технологічного розвитку. Виключна роль у формуванні інноваційної економіки належить підприємствам машинобудування, сучасний стан якої визначається як неконкурентоспроможний. Неefективність функціонування машинобудівних підприємств підтверджує невідповідність характеру процесів реструктуризації пріоритетам розвитку економіки. Тому існує нагальна та об'єктивна необхідність формування організаційно-методичного інструментарію супроводження процесів реструктуризації як механізму їх підтримки та моніторингу.

Машинобудівні підприємства на відміну від підприємств інших галузей промисловості мають ряд специфічних особливостей: відносно низький рівень рентабельності, який, в цілому по галузі, рідко перевищує 25%, високий рівень накладних витрат, високий рівень енергоємності і металоємності, тривалий виробничий цикл, як наслідок, тривалий період повернення інвестицій. Машинобудівне підприємство має відносно низький рівень фондівдачі, високий рівень спеціалізації, потребу в дорогому високотехнологічному устаткуванні, потребу у висококваліфікованих інженерно-технічних кадрах і кадрах робочих спеціальностей. Крім того, машинобудівне підприємство має об'ємну і розгалужену соціальну інфраструктуру і незадовільний співвідношення площ,

що безпосередньо використовується в основному виробництві, і загальної площі, займаної підприємством.

Однією з причин невдалих спроб реструктуризації машинобудівних підприємств, на думку авторів, є недостатнє наукове обґрунтування та практичне вирішення цієї проблеми на Україні. Щоб виправити дану ситуацію потрібно: 1) визначити особливості реструктуризації в умовах активної трансформації ринкового середовища. Результати реструктуризації залежать від того, наскільки адекватно моделюється середовище, виконуються та досягають свого завершення заходи з реструктуризації. Їх результативність максимально залежить від того, наскільки точно описано навколишнє середовище з позиції його взаємодії з підприємством; 2) виявити методичні підходи для оцінки ефективності самої реструктуризації та управлінських дій по відношенню її виконання. Реструктуризація повинна мати чітку ціль, досягнення якої потрібно оцінювати на окремих етапах та в цілому; 3) розглянути наукову проблему відносно конкретного організаційного забезпечення реструктуризації підприємств. Єдиного шляху реструктуризації підприємств не існує.

Процеси реструктуризації в машинобудуванні переважно пов'язані з операціями з активами шляхом їх реорганізації, процесами технічного переоснащення та модернізації проводяться лише на тих підприємствах, які працюють на високоліквідних ринках. Це підприємства – експортери галузей енергетичного та залізнично-транспортного машинобудування. Майже не характерною для досліджуваного періоду часу є реструктуризація шляхом поділу, виділу, злиття підприємств. Автори поділяють думку авторів роботи [1], що прийняття рішення про трансформацію підприємства в напрямку розукрупнення або укрупнення оцінюються по ряду критеріїв, які і зумовлюють напрям градієнта інтеграційних процесів у ході реструктуризації. До цих критеріїв належать: економічна ефективність, обумовлена градієнтом системного ефекту при зміні складу і структури підприємства щодо витрат на цю зміну з урахуванням трансакційних витрат; соціальна значимість бізнесу і очікування власників; чутливість, динамічність і адаптивність як функція масштабу бізнесу та розміру підприємства; керованість як функція розміру підприємства; сумісність або збережаність «рутини», внутрішніх тенденцій і традицій під-



приємств або підприємства при зміні ступеня інтеграції управлінських і операційних функцій; несуперечність цілей і завдань зміни масштабу або можливість ефективного усунення цієї суперечливості; величина ресурсів реструктуризації щодо передбачуваного масштабу змін; вплив градієнта інтеграційних процесів на здатність підприємства до розвитку; стійкість системи до відхилень від оптимального шляху реструктуризації; суб'єктивні чинники, включаючи згуртованість і моральний клімат колективу, наявність сильних керівників, стан мотивації персоналу і можливості підключення нових мотиваційних механізмів, економічну несумлінність учасників процесу, особисті інтереси керівників підприємств, галузі, регіону і т. ін.

Теоретичним і прикладним аспектам реструктуризації підприємств та організаційних перетворень присвячено багато наукових праць. Широкому спектру проблем реструктуризації промислових підприємств, стратегічного розвитку та трансформації присвячено наукові праці вітчизняних учених-економістів: В. М. Гриньової, С. Б. Довбні, М. О. Кизима, Г. В. Козицької, В. С. Пономаренка, Л. К. Глиненко, Є. В. Лужка, О. М. Ястремської, а також російських – М. Д. Аїстової, А. О. Алпатова, Г. Б. Клейнера, І. І. Мазура, В. Ф. Шапіро та інших. У роботах цих авторів досліджено сучасний інструментарій реалізації змін, передумови, що їх обумовлюють, проаналізовано й обґрунтовано підходи до реструктуризації як до вирішення проблем антикризового та стратегічного управління. Незважаючи на глибину наукової думки, подальшого наукового дослідження та обґрунтування потребують питання аналітичного супроводження реструктуризації промислових підприємств, зокрема галузі машинобудування, й формування на цій основі практично застосовуваного організаційно-методичного забезпечення перетворень.

**Б**агатоаспектність реструктуризації підприємства, націленість цих процесів на досягнення поточних та стратегічних цілей управління, широта сфер застосування його в практиці підприємств і компаній різних організаційно-правових форм, комплексність і системність заходів, залучення всіх видів ресурсів у ході змін та їх ув'язування, послідовність реалізації механізму реструктуризації потребують обґрунтованого вибору організаційно-методичного забезпечення цих процесів. Широке коло питань щодо цього висвітлених в науковій та діловій літературі надають загальне уявлення стосовно організації та супроводження цих процесів й потребують уточнення та подальшого вдосконалення з огляду на наявні проблеми підприємств, тенденції розвитку конкретної галузі та внутрішні та зовнішні можливості.

Автори даної статті за *мету* визначили узагальнити існуюче організаційно-методичне забезпечення реструктуризації підприємств, визначити теоретичні положення та методичні рекомендації щодо його формування на підприємстві.

Реструктуризація підприємства завжди спрямована на призупинення погіршення результатів його господарської діяльності, на підвищення ефективності виробництва. Вона проводиться на різних рівнях, на ма-

кроекономічному проводяться структурні зміни в економіці разом з змінами в податковій, інвестиційній та приватизаційній політиці держави. На мікроекономічному рівні встановлюється зв'язок зі змінами системи управління та структури окремих суб'єктів господарювання, зі змінами видів їх діяльності та структури асортименту товарної продукції.

Реструктуризація навіть одного підприємства – це складний і тривалий процес, що вимагає значних фінансових і матеріальних витрат, планування поетапності всієї необхідної роботи. Потрібно враховувати особливості діяльності підприємства, мати якомога більше відомостей про середовище в якому виникає, виконується та досягає свого завершення проект реструктуризації, тільки в такому випадку можна скористатись відповідною моделлю реструктуризації.

**К**ритичний аналіз наукових поглядів і практичного використання поняття «реструктуризація підприємства» вказує на його змістовність, багатоаспектність, відсутність єдиного підходу до визначення суті. На основі аналізу змістовного наповнення даного поняття, узагальнення класифікації видів за критеріями: цілі, терміни, передумови, об'єкти, функціональний зміст, суб'єкти ініціювання, середовище прояву, вид та завдання управління, масштаби поняття «реструктуризація» уточнено як широкий інструментарій функціонально-структурні перетворень (структури активів, функціональної структури (виробничої, фінансово-інвестиційної, маркетингової, НДДКР, управління персоналом, системи управління) та організаційно-правової форми підприємства), спрямовані на досягнення цілей виведення підприємства з кризи та поліпшення його фінансово-економічного стану; ефективного функціонування, запобігання кризовому стану та забезпечення конкурентоспроможності; створення унікальних конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості підприємства. *Реструктуризація підприємства* – це самостійні дії підприємств, крім тих, у власності яких знаходиться державна корпоративна частка й вимагає ресурсного, інформаційного, правового та організаційно-методичного забезпечення.

Виходячи з сутності поняття «організація» [4; 5], *організаційне забезпечення* – це упорядкування заходів та дій щодо реструктуризації підприємства шляхом розподілу функцій, формування організаційної структури управління, плану та проекту реструктуризації підприємства.

Послідовність етапів реструктуризації підприємства визначає план реструктуризації. Для підприємств, у статутних фондах яких державна частка становить більше 50 відсотків, щодо яких прийнято рішення про приватизацію, у межах своїх повноважень, визначених статутом, та відповідно до чинного законодавства здійснюють реструктуризацію, основним документом, згідно з яким органи управління підприємств розробляють план реструктуризації є Типовий план реструктуризації та досудової санації господарських товариств, затверджений наказом Фонду державного майна України № 2502 від 17.11.2004 р. Для приватних підприємств даний документ носить рекомендаційний характер.

Основою методичного забезпечення реструктуризації є методи. При дослідженні процесів реструктуризації постає питання, яку саме методику або методичний підхід обрати. Процес реструктуризації підприємства вимагає творчого і гнучкого підходу, самі підприємства переважно є приватними, тому ініціювання, вибір методів вирішення проблем обирають самостійно. Підприємства державного сектора економіки для отримання методичної допомоги в ході реструктуризації можуть скористатися «Методичними вказівками щодо проведення реструктуризації державних підприємств», затвердженими Наказом Міністерства економіки України № 9 від 23 січня 1998 р. Ця методика визначає загальні підходи і може використовуватися не як вказівки, а як рекомендації для надання методичної допомоги фахівцям підприємств, інвесторам, фахівцям місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоуправління у проведенні роботи щодо реструктуризації промислових підприємств різних галузей.

Методичні вказівки визначають етапи проведення реструктуризації, вимоги до програми (проекту) реструктуризації, перелік заходів щодо реструктуризації підприємства.

За своєю суттю організаційно-методичне забезпечення реструктуризації підприємства являє собою сукупність заходів з організації процесів реструктуризації, створюють умови для підготовки та реалізації реструктуризації і дозволяють вирішувати питання, пов'язані з аналізом стану підприємства та оцінкою потреби в реструктуризації. Структурно організаційно-методичний інструментарій можна представити у вигляді сукупності таких елементів (рис. 1).

Наказом Міністерства економіки України №10 від 17 січня 2001 р. затверджені «Методичні рекомендації виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства чи доведення до банкрутства», у яких визначені ознаки поточної, критичної і надкритичної неплатоспроможності. Рекомендації цієї методики є обов'язковими і розроблені для забез-

печення однозначності підходів до оцінки фінансово-господарського стану підприємства.

Окрему групу складають методики оцінки банкрутства підприємства, які використовуються для оцінки передумов реструктуризації. Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. термін «банкрутство» – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. Оцінку ймовірності банкрутства зазвичай проводять за допомогою загальноприйнятих методик діагностики банкрутства підприємства. Дані методики мають суттєвий недолік (неможливість використання для оцінки ймовірності настання банкрутства вітчизняного підприємства, зокрема – державної та комунальної форм власності), що призводить до неадекватної оцінки, а, отже, і до викривлення результатів аналізу ймовірності банкрутства.

При проведенні реструктуризації машинобудівних підприємств доцільно використовувати також методики, затверджені наказами Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій: «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій»; «Про затвердження Методики проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій»; «Про затвердження Методики складання бізнес-планів».

Достатньо широкий інструментарій аналізу розкрито в методичних рекомендаціях Міністерства економіки України щодо моніторингу стану та наслідків діяльності підприємств, які носять рекомендаційний характер й можуть використовуватися для діагностики передумов та потреби підприємства в реструктуризації, аналізу та оцінки її наслідків.

Проведення заходів з реструктуризації та фінансового оздоровлення підприємств потребують у кожному конкретному випадку пошуку індивідуальних шляхів розв'язання завдань щодо виходу підприємства з кризового стану. З цією метою Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій запропонована Методика розробки планів реструктуризації державних підприємств та організацій, яка визначає і узагальнює підхід до шляхів розв'язання проблем реструктуризації підприємств після внесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій. Дана методика визначає: складові та порядок розробки концепції реструктуризації підприємства; основні схеми реструктуризації та порядок її проведення; порядок розробки проекту реструктуризації підприємства.

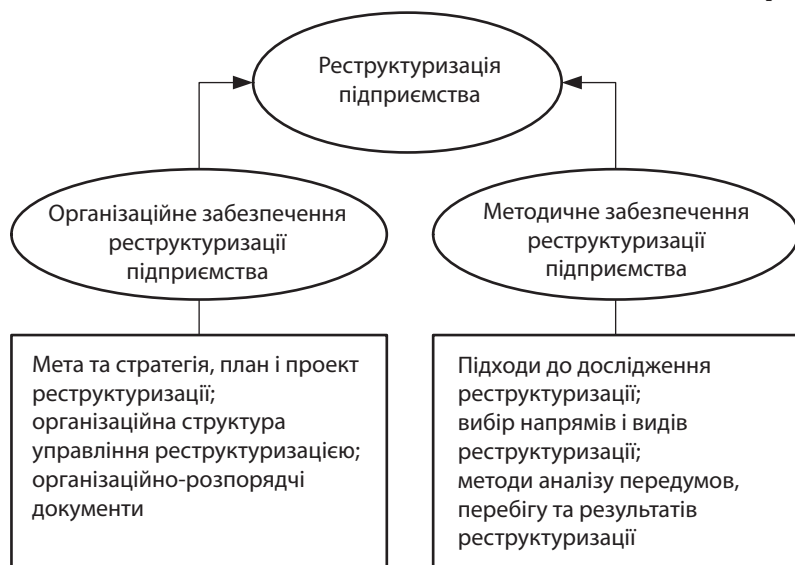


Рис. 1. Складові організаційно-методичного забезпечення реструктуризації підприємства

Існуючий аналітичний інструментарій спрямований на економічне обґрунтування доцільності реструктуризації та оцінювання результативності й ефективності реалізації цих процесів. Система економічного обґрунтування проектів (програм, планів) реструктуризації має включати: параметри та критерії доцільності проведення реструктуризації; методичний апарат вибору оптимальних напрямів реструктуризації підприємства; організаційний механізм реалізації проекту реструктуризації; методику оцінки ефективності реструктуризації промислового підприємства; систему критеріїв і методів економічної оцінки наслідків реструктуризації.

Обґрунтування доцільності реструктуризації обумовлено необхідністю проведення попередньої оцінки економічного стану підприємства і зовнішнього середовища для формування шляхів і способів реструктуризації, відбору найбільш раціональних і ефективних рішень у цій області. Послідовність такого аналізу висвітлено в роботі [6].

Грунтовна оцінка фінансово-економічного стану об'єкта, супроводжувана факторним аналізом його причин і наслідків, дозволяє глибше вникнути в суть проблем збитковості, неплатоспроможності, що виникли на підприємстві, та визначити їхні джерела. У навчаль-

ній літературі достатньо широко висвітлено методики експрес-аналізу стану підприємства, повного фінансово-економічного, комплексного аналізу господарської діяльності, аналізу на основі збалансованої системи показників [7; 8]. Дані методики аналізу стану та діяльності підприємства побудовані на обробці кількісної інформації (даних статистичної, бухгалтерської та фінансово-економічної звітності підприємств) за допомогою розрахункових методів аналізу.

Дослідження реструктуризації підприємства має ґрунтуватися на теоретичних підходах. При дослідженні реструктуризації підприємства складно виділити будь-який з підходів як визначальний: системний, комплексний, ситуаційний, процесний, поведінковий. Усі дії щодо формування та реалізації організаційно-методичного забезпечення реструктуризації підприємства мають узгоджуватися, поєднуватися з його концептуальною моделлю, що базується на певних принципах. Недотримання принципів управління на практиці призводить до істотного ускладнення процесів перетворень, неефективності їх організації. Теоретичні підходи, моделі та принципи реалізуються в логіко-структурній моделі організаційно-методичного забезпечення реструктуризації, яку подано на рис. 2.

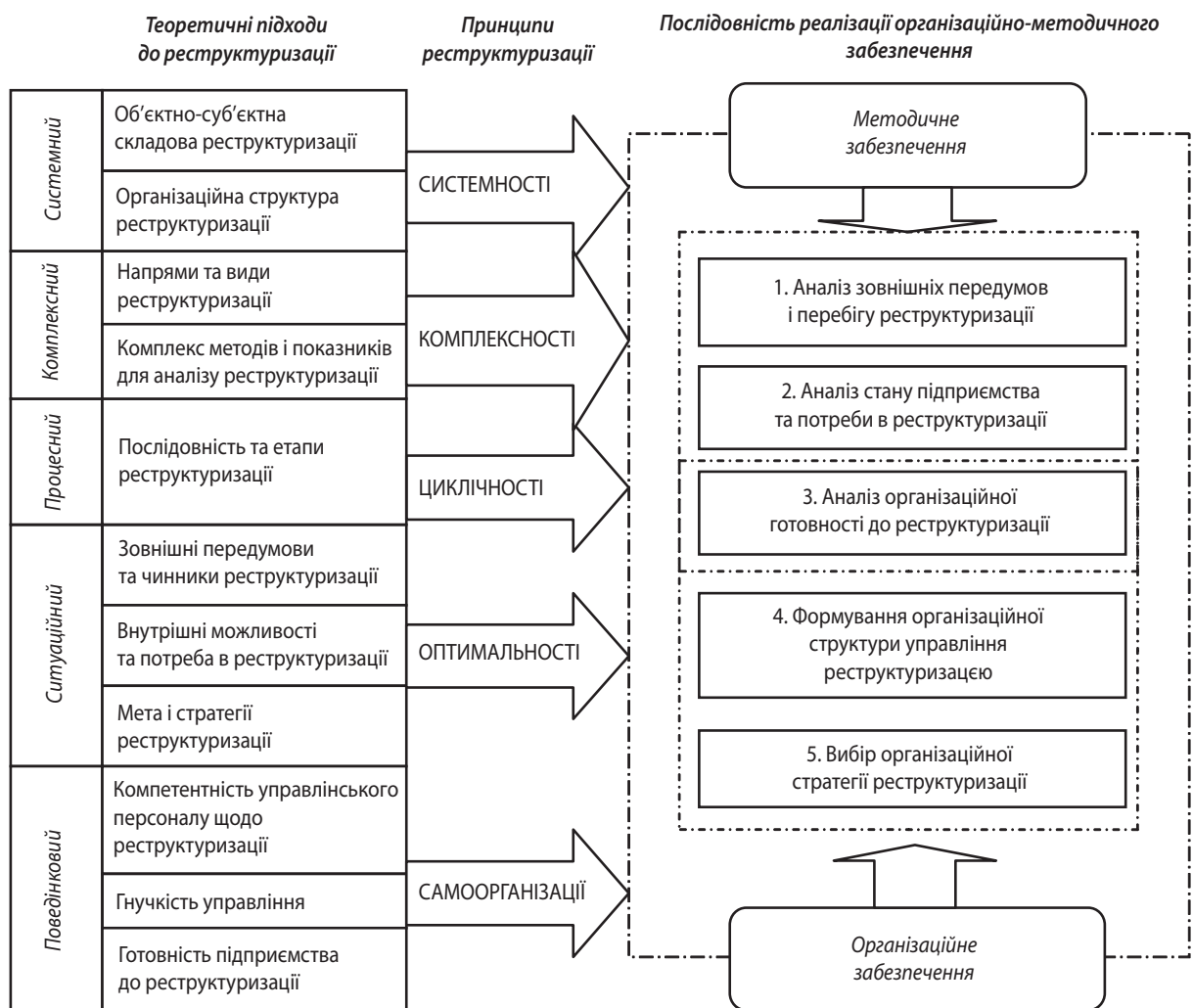


Рис. 2. Логіко-структурна модель дослідження реструктуризації підприємства

Організаційно-методичне забезпечення реструктуризації підприємства – це сукупність заходів, що створюють необхідні умови для підготовки та реалізації реструктуризації і дозволяють вирішувати питання, пов'язані з аналізом стану підприємства та оцінкою потреби в реструктуризації, організацією реструктуризації (організаційною структурою, стратегією та готовністю до реструктуризації). Реалізацію організаційно-методичного забезпечення реструктуризації запропоновано в такій послідовності: аналіз зовнішніх передумов та перебігу реструктуризації; аналіз стану підприємства та потреби в реструктуризації; аналіз організаційної готовності до реструктуризації; формування організаційної структури управління реструктуризацією; вибір організаційної стратегії реструктуризації. Така послідовність дозволить визначити передумови реструктуризації, проводити організаційний аналіз управління реструктуризацією, здійснювати моніторинг готовності підприємства до стратегічних перетворень і моніторинг зміни стану ефективності діяльності в ході реструктуризації з метою своєчасного реагування та регулювання цих процесів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Глиненко Л. К.** Проектирование организационных структур управления / Л. К. Глиненко, Е. В. Лужко. – К. : Нора-Друк, 2005. – 728 с.

2. **Андреева Т. Е.** Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций / Т. Е. Андреева // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Вып. 2 (№ 16). – Серия 8. – С. 33 – 50.

3. **Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Издательство «Питер», 1999. – 416 с.

4. **Богданов А. А.** Тектология: (Всеобщая организационная наука) / А. А. Богданов / В 2-х кн. Кн. 2 / Отв. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1989. – 352 с.

5. **Таранюк Л. М.** Економічне обґрунтування реструктуризації промислових підприємств в умовах перехідної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Л. М. Таранюк; Сумськ. держ. ун-т. – Суми, 2005. – 21 с.

6. **Лігоненко Л. О.** Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.

7. **Шеремет А. Д.** Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 176 с.

8. **Ковалев В. В.** Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.



## ФИНАНСОВАЯ ДИАГНОСТИКА И РОЛЬ В НЕЙ МЕТОДА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**ЧЕРНЫШОВ В. В.**

*аспирант*

**Харьков**

**В** рыночной экономике каждое предприятие находится в условиях жесткой конкурентной борьбы, неблагоприятный исход которой может привести к финансовому кризису или банкротству. Это предопределяет потребность в формировании и использовании эффективных инструментов оперативного управления хозяйственной деятельностью, составной частью которых являются методы и средства диагностики финансового состояния, способные обеспечить заблаговременное предупреждение и преодоление кризисных ситуаций, оказывающих негативное влияние на рентабельность работы предприятия и его финансовую безопасность.

Другая, не менее важная, причина интереса научного и делового сообщества к эффективным средствам диагностики обусловлена потребностями реального

сектора экономики (в большей степени коммерческих предприятий) в использовании банковского кредита для финансирования деятельности, объем которого ежегодно увеличиваются на фоне растущей доли просроченных ссуд и общей неплатежеспособности заемщиков. Банки инвестируют значительную часть своих активов в ссуды, предоставляемые коммерческим предприятиям. По указанной причине работа банков зависит от уровня профессиональной подготовки, методологического и инструментального обеспечения сотрудников, занимающихся этими вопросами, поскольку необходимы обоснованные суждения о финансовой стабильности предприятия-заемщика, являющиеся основой для принятия решений о выдаче ссуды. Следует отметить, что в большинстве случаев разработать логически обоснованное решение своего варианта решения проблемы, нельзя без использования знания теории принятия решений, которое могло бы помочь многим руководителям принимать оптимальные решения для получения максимального объема прибыли и обеспечивать высокий уровень финансовой безопасности своего хозяйствующего субъекта.

Проблемам финансовой диагностики и места в ней метода принятия решений при обеспечении финансовой безопасности предприятия посвящены работы таких ученых как Забродского В. А., Бикова В. Г., Ряснянского Ю. М., Шеремета О. О., Савчука В. П., Евсеева А. И., Бланка И. А., Омелянович Л. О., Долматовой Г. Е. [1 – 7], что обуславливает существование множества различных подходов к определению сущности диагностики и важности использования метода принятия решений.

**В** случае диагностирования относительно простых и хорошо изученных экономических систем исследователи опираются на уже известные формализованные законы их организации и функционирования, объективность которых подтверждена практикой и опытным экспериментом. Ранее полученная формальная модель (математическая и статистическая зависимость между величинами в виде формулы, система уравнений и т. п.) рекомендуется в качестве готового инструмента для решения аналитических задач соответствующего класса. Применительно к анализу сложных, динамических (постоянно изменяющихся) или плохо изученных социально-экономических объектов, использование ранее полученных формализованных знаний и способов решения аналитических задач становится неэффективным, так как с их помощью невозможно найти оптимальное решение вновь возникающих проблем.

Принятие решений – это важная функция управления, являющаяся умением, которым должен овладеть каждый человек, работающий как в бизнесе, производстве, так и в науке, либо производстве. Принятие неоптимальных решений в жизненных и производственных ситуациях уменьшает значительную долю возможностей и замедляет темп развития, что, в свою очередь, снижает финансовую безопасность, и чем сложнее ситуация, тем больше потери, что может привести к низкому уровню финансовой безопасности и увеличению риска [4].

Основной целью данной статьи является совершенствование теоретико-методических основ разработки и реализации стратегии использования метода принятия решений, его составляющих этапов и важности при проведении финансовой диагностики для обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Задачи данной статьи – рассмотреть использование метода принятия решений при проведении финансовой диагностики предприятия, определить важность метода при обеспечении финансовой безопасности хозяйствующего субъекта, который бы мог помочь многим руководителям принимать оптимальные решения, усовершенствовать теоретико-методические основы разработки и реализации стратегии использования данного метода.

Представляется вполне очевидным, что нельзя ограничить инструментарий диагностики расчетом только финансовых показателей, которые являются лишь следствиями влияния значимых переменных (факторов) бизнес-процесса. Поскольку финансовые коэффициенты не способны сами по себе выявить и объяснить причины влияния этих факторов на результаты деятельности предприятия, то они должны рассчитываться на конечной стадии диагностики как

количественные измерители первопричин, а в основе должен лежать метод принятия решений. Следует анализировать не только микропроцессы, обеспечивающие финансовую функцию предприятия, но преимущественно операционные составляющие бизнеса, связанные с основной (производственной) деятельностью. Иногда именно неправильные управленческие решения являются первопричинами, которые оказывают непосредственное влияние на рентабельность / убыточность хозяйственной деятельности организации, ее способность платить по счетам кредиторов и снижение уровня её финансовой безопасности [6].

Решение – это выбор наилучшей (в определенном смысле) альтернативы действий из множества возможных альтернатив. При этом понятие «решение», с одной стороны, означает процесс выбора, а с другой – результат выбора, то есть соответствующее предписание к действию. Решение как процесс характеризуется тем, что данный процесс, протекая во времени, осуществляется в несколько этапов, где каждый предшествующий этап обязателен для выполнения и выполнение следующего начинается, если был выполнен предыдущий (рис. 1).

**С**ледует отметить, что метод принятия решений состоит из нескольких этапов и их выполнения могут влиять на судьбы многих десятков и сотен людей. Такая особенность данного класса решений привела к появлению разнообразного инструментария в виде теоретических рекомендаций, математических методов и компьютерных программ, предназначенных для повышения эффективности управленческих решений. Таким образом, можно сказать следующее, что метод принятия решений может существенно влиять на уровень финансовой безопасности предприятия, любое управленческое решение влечет за собой положительные или отрицательные последствия и потому финансовая диагностика не возможна без использования этого метода. Использование того или иного метода начинается с моделирования проблемной области. Модель определения проблемной области при использовании метода принятия решения для обеспечения финансовой безопасности предприятия представлена на рис. 2.

Полученная информация полезна тем, что она дает возможность сформировать три основные задачи управления финансовой безопасностью предприятием:

- ✦ увеличение спроса на продукцию,
- ✦ снижение себестоимости,
- ✦ повышение эффективности стратегического планирования и оперативного регулирования.

Заметим, что если ваше интуитивное представление о ключевых элементах проблемы обеспечения финансовой безопасности не совпало с результатами, это означает, что построенная модель нуждается в уточнении: ключевые элементы проблемы должны быть дополнены новыми причинными и следственными связями (рис. 3).

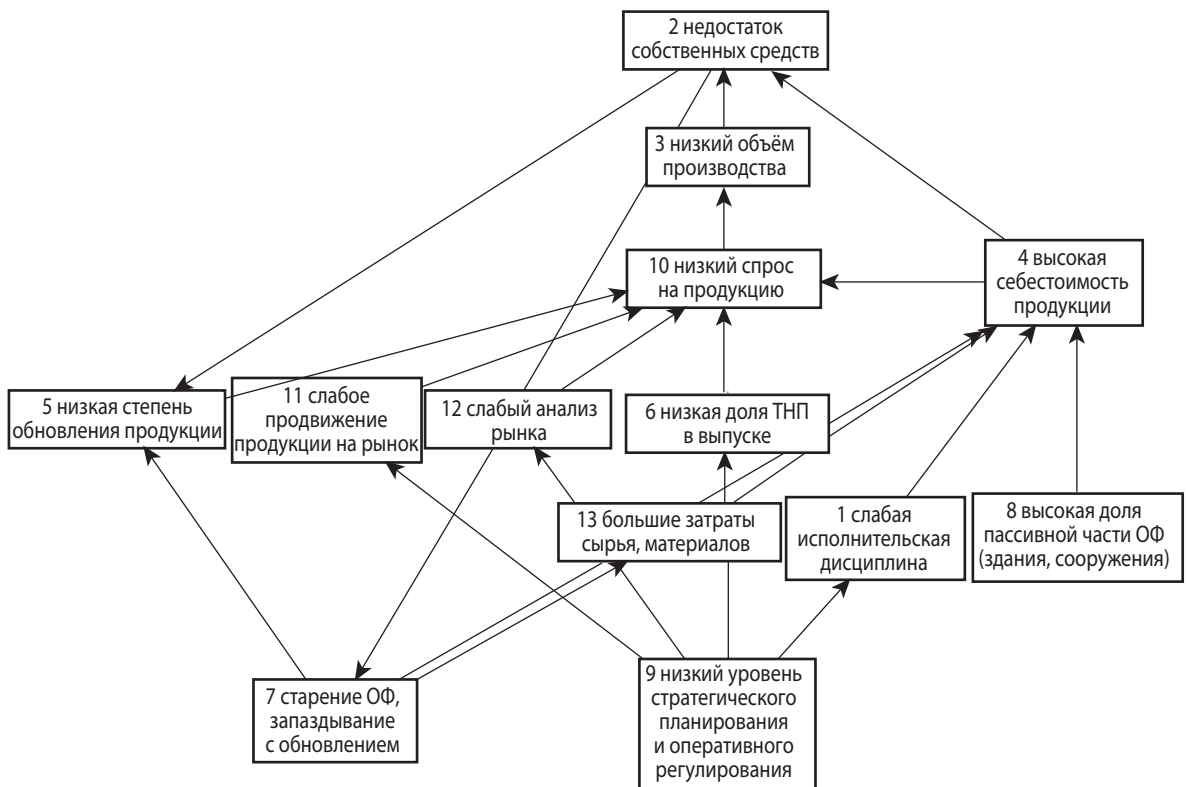
Как видно, инструментарий метода принятия решений облегчил процесс структурирования проблемы и позволил сформировать относительно независимые подсистемы для обеспечения финансовой безопасно-



Рис. 1. Этапы принятия решений



Рис. 2. Модель определения проблемной области обеспечения финансовой безопасности



**Рис. 3. Иерархия причин снижения уровня финансовой безопасности при недостаточности собственных средств предприятия**

сти, а также помог выявить первоочередные задачи, стоящие перед предприятием на текущем этапе развития, всё это было сделано благодаря методу принятия управленческих решений.

### ВЫВОДЫ

Следует отметить, что финансовая диагностика позволяет эффективно работать предприятию в условиях жесткой конкуренции и быть прибыльным и рентабельным, сохранять свою финансовую и экономическую безопасность. Поэтому сегодня финансовая диагностика является особенно актуальной, поскольку она изучает всю совокупность финансовых ресурсов, характеризуется совокупностью различных комплексных методов проведения и обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Исследования показали, что в целом финансовая диагностика и использование метода принятия решений, носит оперативный характер и полностью подчинена воле руководства предприятием. Финансовое состояние предприятия нужно систематически и всесторонне оценивать с использованием различных методов, приемов и методик финансовой диагностики, детально и в динамике анализировать финансы предприятия, поскольку от улучшения финансового состояния зависит его экономическая перспектива и финансово-экономическая безопасность.

Таким образом, дальнейшие исследования необходимо направить на создание целостной системы финансовой диагностики и использование в ней различных методов, которые послужат как фундамент для развития предприятий различных отраслей и регионов. ■

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Забродский В. А.** Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 108 с.
- 2. Бикова В. Г.** Финансово-економічний потенціал підприємства / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // *Фінанси України*. – 2010. – № 6. – 56 с.
- 3. Шеремет О. О.** *Фінансовий аналіз : Навчальний посібник* / О. О. Шеремет. – К. : Кондор, 2010. – 194 с.
- 4. Савчук В. П.** *Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений* / В. П. Савчук. – М. : БИНОМ, 2010. – 175 с.
- 5. Евсеев А. И.** *Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации* / А. И. Евсеев // *Проблемы теории и практики управления*. – 1999. – № 3. – С. 110 – 111.
- 6. Бланк И. А.** *Управление финансовой безопасностью предприятия* / И. А. Бланк. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.
- 7. Омелянович Л. О.** *Економічна безпека торговельного підприємства : Монографія* / Л. О. Омелянович, Г. Є. Долматова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2005. – 195 с.



# ВРАХУВАННЯ ФРАКТАЛІВ ПРОСТОРУ ТА ЧАСУ ПРИ СКЛАДАННІ ПОХІДНОГО БАЛАНСОВОГО ЗВІТУ

**БОЛДУЄВ М. В.**

доктор наук з державного управління

**СЕРГЄЄВА Л. Н.**

доктор економічних наук

**Запоріжжя**

В основі організації стратегічного управлінського обліку лежить використання системи похідних балансових звітів у практичній діяльності промислових підприємств з метою управління власністю, грошовими потоками, платоспроможністю, резервною системою, ризиками, ресурсним потенціалом у комплексі, організації контролю і прогнозування.

Відомий німецький економіст-бухгалтер, професор кафедри економіки і директор Інституту аудиторів Мюнстерського університету Йорг Бетге зазначає, що баланси – це не «суха» бухгалтерська тема, навпаки – це вічно юна тема, що хвилює людей вже більше 500 років, протягом яких навіть саме поняття «баланси» зазнавало значних змін [1].

Дані традиційного бухгалтерського балансу, складеного в історичній вартості, не відповідають потребам зацікавлених користувачів, і, у першу чергу, інвесторів, власників і осіб, що безпосередньо ухвалюють управлінські рішення [2]. Тому бухгалтерський баланс не придатний для управління і підлягає трансформації в напрямі визначення реальної вартості власності підприємства на базі показника чистих пасивів, для чого необхідне використання інструментів фінансової інженерії в бухгалтерському обліку.

Проблемам теоретичної розробки і дослідження питань розвитку управлінського і стратегічного обліку і аналізу в підприємствах України присвітили свої роботи О. С. Височан, Н. В. Гладчак, С. Ф. Голов, О. В. Дудкевич, П. Є. Житний, Т. О. Коноваліхіна, К. Є. Нагірська, І. М. Парасій-Вергуненко, С. В. Рилєєв, В. З. Семанюк, В. Є. Труш, В. Р. Шевчук та ін.

Серед праць зарубіжних фахівців, що займаються даною проблематикою, слід виділити роботи І. Ансоффа, К. Друрі, Р. Коха, Т. Лімперга, М. Портера, К. Уорда та ін.

Проте багато питань стратегічного управлінського обліку як у вітчизняній, так і в світовій бухгалтерській науці не вирішені дотепер. До основних з них належать обліково-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту, моделювання і організація стратегічного управлінського обліку на підприємствах, методичні й практичні аспекти складання і використання похідних балансових звітів, організація обліку у фракталах простору і часу.

*Мета статті* – обґрунтувати методикку побудови та структурні складові фрактального балансового звіту підприємства.

Організація стратегічного управлінського обліку передбачає отримання і використання багаторівневої інформації за територіальними фракталами і часовими горизонтами.

Розробка стратегії промислового підприємства та її реалізація здійснюються на основі побудови і використання системи похідних балансових звітів, і, у першу чергу, стратегічних і фрактальних похідних балансових звітів, що забезпечують точне визначення стану і перспектив його розвитку [7].

Концепцію використання стратегічних і фрактальних похідних балансових звітів було розроблено професором Крохичевою Г. і представлено матрицею (рис. 1).

		Стратегічні засоби	
		Однакові	Різні
Стратегічні цілі	Однакові	Стратегічний похідний балансовий звіт	Фрактальний похідний балансовий звіт (фрактали простору)
	Різні	Фрактальний похідний балансовий звіт (фрактали часу)	Фрактальний похідний балансовий звіт (фрактали часу і простору)

**Рис. 1. Концепція використання стратегічних і фрактальних похідних балансових звітів [3, с. 141]**

Матриця представляє три фрактальні похідні балансові звіти та стратегічний похідний балансовий звіт залежно від набору і комбінації стратегічних цілей і засобів:

- ✦ фрактальний похідний балансовий звіт з наявністю багатоаналітичних фракталів часу і простору дає можливість прогнозувати і одержувати фактичну вартість чистих пасивів при різних стратегічних цілях і засобах їх досягнення;
- ✦ фрактальний похідний балансовий звіт, орієнтований на багатогоризонтальні фрактали часу, дає можливість прогнозувати і відображати реальну вартість чистих активів при вирішенні різних стратегічних завдань однаковими засобами;
- ✦ фрактальний похідний балансовий звіт із застосуванням багатоаналітичних фракталів простору використовується для досягнення однієї стратегічної мети різними стратегічними засобами;
- ✦ стратегічний похідний балансовий звіт відображає результати досягнень однієї мети за допомогою одного стратегічного засобу [3, с. 142].

За допомогою фрактального похідного балансового звіту можуть бути відображені події та явища ме-

режевої економіки і фрактального ринку. Основна ідея зводиться до отримання інформації за територіальними фракталами і часових горизонтами з метою управління результатами діяльності промислового підприємства у багатоаналітичному режимі.

**В**икористання фрактальних похідних балансових звітів створює можливості для ухвалення ефективних стратегічних рішень, оскільки дає можливість відобразити в обліку багатоваріантність подій в різних територіальних і часових фракталах з урахуванням стратегії, що реалізовується, з метою вибору з множини варіантів дій, що є найбільш оптимальними для даного варіанту.

Складання фрактального похідного балансового звіту дає можливість врахувати вплив зовнішніх чинників на потенціал підприємства в розрізі різної територіальної структури і часових інтервалів.

Для фрактальних похідних балансових звітів характерним є одночасне використання усіх зовнішніх мережевих чинників на найрізноманітніших часових горизонтах, тобто повне використання мережевої інформації [3, с. 157].

Фрактальний похідний балансовий звіт призначений для управління ресурсним потенціалом промислового підприємства у фракталах простору і часу на базі показників фрактальних чистих активів і чистих пасивів.

Фрактальний похідний балансовий звіт дає можливість визначити можливі варіанти реалізації стратегії у фракталах простору і часу на базі розрахунку зміни фрактального потенціалу промислового підприємства.

В умовах ринкової економіки багатоваріантність побудови фрактального похідного балансу визначає його корисність при ухваленні стратегічних рішень з розширення продажів, виходу на нові ринки, заняттю прибуткових ринкових ніш.

Відповідно до гіпотези фрактальності будь-який ринок має територіальне (різні сегменти глобального, національного або регіонального характеру) і часове (інвестиційні, інноваційні і стратегічні горизонти різної тривалості) ділення.

Не зважаючи на постійний рух, ринок зберігає свою фрактальну структуру, здатність пристосовуватися, що дає можливість відобразити явища, що відбуваються, в бухгалтерському обліку через фрактальні похідні баланси.

Справедливо, що ведення фрактальних похідних балансових звітів з передбачуваної господарської діяльності, на підставі яких формується конкретна структура чистих бухгалтерських пасивів, а також ідентифікація інформації у розрізі фракталів часу (різних часових горизонтів) і фракталів простору (багатосегментарних і багатоаналітичних), вирішують проблему розкриття інформації яка характеризує економічну природу об'єктів в інтерактивних комп'ютерних системах [3, с. 143].

Мережева організація економіки забезпечує можливість широкого використання фрактальних похідних балансових звітів у стратегічній бухгалтерії.

Так, на основі фрактальних похідних балансів можливе проведення SWOT-аналізу (рис. 2) з метою

визначення зовнішніх загроз, потенційних обмежень і можливостей бізнесу в багатоваріантному численні.

SWOT-аналіз є оцінкою зовнішнього ділового середовища підприємства і його внутрішнього потенціалу в розрізі фракталів простору і часу:

- ★ *Strengths* – оцінені у справедливій вартості сильні сторони територіального фракталу;
- ★ *Weaknesses* – оцінені у справедливій вартості слабкі сторони;
- ★ *Opportunities* – можливості та перспективи в прогнозованому оцінені;
- ★ *Threats* – можливі загрози із вказівкою вірогідності їх виникнення і розміру передбачуваних втрат.

Внутрішні фактори	Сильні сторони	Слабкі сторони
	Можливості	Загрози
Зовнішні фактори		

Рис. 2. SWOT-аналіз [8, с. 32]

Складання фрактального похідного балансового звіту дає можливість відобразити сильні сторони (активи), слабкі сторони (зобов'язання), потенційні можливості і загрози (у прогнозній оцінці) в територіальному і часовому розрізах і визначити показник фрактальних чистих активів.

За даними SWOT-аналізу здійснюється управління діяльністю підприємства у фракталах простору і часу.

Фрактальний похідний балансовий звіт використовується для моделювання різних варіантів рішень, апробації, аналізу і впровадження оптимального варіанту за заданих умов відносно управління власністю, грошовими потоками, платоспроможністю, резервною системою у фрактальному розрізі.

В умовах жорсткої конкуренції важливо одержати максимально вичерпну інформацію про стратегії конкурентів, а потім сформулювати моделі потенційних результатів самих різних ситуацій [8, с. 150] на основі складання фрактального похідного балансового звіту.

Фрактальні похідні балансові звіти мають дві відмінні риси:

- ★ складаються в очікуваній справедливій ціні;
- ★ враховують очікувані результати за даними фракталів часу і простору [5, с. 52].

Побудова фрактального балансового звіту передбачає відображення прогнозованих подій і явищ фрактального характеру у відомості фрактальних бухгалтерських записів і отримання «очікуваних» чистих активів при реалізації вибраної підприємством стратегії у фракталах простору і часу.

Фрактальний похідний балансовий звіт дає можливість визначити як чисті активи і пасиви прогнозного характеру, так і необхідне зростання чистих активів (пасивів) у фракталах часу (інвестиційні, інноваційні, стра-

тегічні горизонти) і простору (внутрішні і зовнішні сегменти діяльності, сегменти ринку у ланцюжку створення вартості продукту, стратегічні майданчики тощо).

При складанні фрактального похідного балансового звіту необхідно визначити, який ринок є істотним для оцінювання, для чого може бути використана така схема (табл. 1). Дана таблиця засвідчує, в яких випадках зміни цін на ринках призводять до позитивного (+ / ++), негативному (- / --) або незмінного (±) фінансового результату [1, с. 178].

Таблиця 1

**Позитивні (+ / ++)** або **негативні (- / --)** результати ціни, що змінюється, на ринку закупівель і збуту [1, с. 178]

		Ціна ринку, на якому здійснюється закупівля		
		підвищується	не змінюється	знижується
Ціна ринку збуту	підвищується	±	+	++
	не змінюється	-	±	+
	знижується	--	-	±

Складання і використання в стратегічній бухгалтерії фрактальних похідних балансових звітів забезпечує ухвалення обґрунтованих стратегічних рішень в умовах ризику і невизначеності зовнішнього середовища.

Очікуване значення вартості широко застосовується в умовах ризику і невизначеності й характеризується зіставленням розвитку різних сценаріїв з їх вірогідністю у розрізі відповідних фракталів часу і простору [6, с. 319].

В основу побудови макету фрактального балансового звіту лягли концепція і бухгалтерський механізм складання фрактального балансу, розроблені професором Крохичевою Г. [4, с. 25 – 44].

Пропонується така методика побудови фрактального балансового звіту, що є алгоритмом з 11 ітерацій:

- 1) вводяться дані бухгалтерського балансу як початковий оператор;
- 2) визначаються чисті активи в балансовій оцінці;
- 3) активи і зобов'язання відображаються в очікуваній справедливій вартості у відомості бухгалтерських записів коригувань;
- 4) складається скоригований балансовий звіт і визначаються скориговані за ціновим чинником чисті активи підприємства;
- 5) визначається очікувана зміна потенціалу підприємства на основі матриці рішень за даними територіальних фракталів;

6) визначається очікувана зміна потенціалу підприємства на базі матриці рішень за даними часових фракталів;

7) у відомості фрактальних бухгалтерських записів відображаються результати матриці рішень за даними територіальних фракталів;

8) складається фрактальний аналітичний баланс за даними територіальних фракталів і визначаються фрактальні чисті активи;

9) у відомості фрактальних бухгалтерських записів відображаються результати матриці рішень за даними часових горизонтів;

10) складається фрактальний аналітичний баланс за часовими горизонтами і визначаються фрактальні чисті активи;

11) складається загальний фрактальний балансовий звіт, що враховує вплив територіальних і часових фракталів, і визначається показник чистих активів.

Фрактальний балансовий звіт має включати такі розділи:

- ✦ бухгалтерський баланс;
- ✦ бухгалтерські записи коригувань;
- ✦ скоригований баланс;
- ✦ фрактальні бухгалтерські записи за даними територіальних фракталів;
- ✦ фрактальний аналітичний баланс за даними територіальних фракталів;
- ✦ фрактальні бухгалтерські записи за даними часових фракталів;
- ✦ фрактальний аналітичний баланс за часовими фракталами;
- ✦ фрактальний балансовий звіт.

## ВИСНОВКИ

Фрактальний баланс – це побудова балансу на певну дату в декількох вимірюваннях часу і простору. Необхідно зазначити, що в умовах використання фундаментального і технічного аналізу і можливостей цифрових інформаційних систем фрактальні похідні балансові звіти можуть ефективно застосовуватися в управлінні [4, с. 43 – 44].

На основі фрактального похідного балансового звіту виробляються відповідні стратегічні рішення шляхом визначення можливих варіантів подій і їх результатів у фракталах простору і часу.

Фрактальний баланс може служити основою проведення детального стратегічного аналізу, що орієнтований на перспективу і враховує високу невизначеність.

Складання фрактального похідного балансового звіту передбачає комп'ютерну обробку інформації і використання інформаційних технологій і систем, що дають можливість обчислювати будь-яку інформацію багаторівневого характеру.

Розроблена методика складання балансового звіту дозволяє:

- ✦ одержувати показники, що характеризують власність підприємства, у фрактальному розрізі;
- ✦ визначити очікувану зміну фрактального потенціалу промислового підприємства у вигляді зміни фрактальних чистих активів;

- ✦ аналізувати можливі результати реалізації вибраної підприємством стратегії у фракталах простору і часу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Бетге Й.** Балансоведение / Й. Бетге ; пер. с нем. / науч. ред. В. Д. Новодворской. – М. : Бухгалтерский учет, 2000. – 454 с.
2. **Гуцайлюк З.** Прогнозний (стратегічний) облік і сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 2. – С. 14 – 19.
3. **Крохичева Г. Е.** Виртуальная бухгалтерия: концепция, теория и практика / Г. Е. Крохичева. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
4. **Крохичева Г. Е.** Учетно-аналитическое обеспечение виртуальной бухгалтерии / Г. Е. Крохичева. – Ростов-н/Д : РГСУ, 2002. – 65 с.
5. **Кузьмін О. Є.** Дегресивні і прогресивні витрати в економічному оцінюванні виробничо-господарської діяльності підприємств та інжинірингу / О. Є. Кузьмін, У. І. Когут // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 1. – С. 48 – 62.
6. **Неженцева О. К.** Застосування стратегічного підходу управління витратами підприємства / О. К. Неженцева // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 2. – С. 318 – 320.
7. **Труш В. Є.** Стратегічний аналіз: місце і роль в обліково-аналітичній системі підприємства / В. Є. Труш // Інвестиційно-інноваційний розвиток економіки регіону. – К., 2010. – С. 229 – 239.
8. **Уорд К.** Стратегический управленческий учет / К. Уорд ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.



## РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА CAMEL ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКУ

КОЛОДІЗЄВ О. М.

доктор економічних наук

ПОПОВ І. І.

Харків

**Б**анківська система України в умовах сучасності та наявності кризових ситуацій залишається однією з найбільш важливих складових економічної системи України. Сьогодні українські банки здійснюють свою діяльність в умовах підвищеного ризику. Однією з причин такого становища є той факт, що саме банки не завжди адекватно оцінюють свій фінансовий стан, а також реалізують заходи щодо забезпечення своєї стабільності, а також надійності вкладів своїх клієнтів.

Забезпечення фінансової стабільності – одна з найбільш актуальних проблем сучасної світової економіки. Особливо гостро дана проблема постала в умовах посилення глобалізаційних процесів та інтеграції світової економіки і світових фінансових ринків. У таких умовах розвитку з боку керівництва й менеджерів банків найбільшою увагою повинна користуватись достовірна оцінка результатів діяльності банків, що, у свою чергу, дозволило б їм виявляти й усувати основні недоліки у роботі банків.

Дослідженням питань сутності фінансової стабільності банків присвячено праці вітчизняних та іноземних учених, таких як: Е. Альтман, Р. Байгель, У. Бівер, О. Бутенко, А. Гальчинський та ін., але в їх працях не було визначено основні переваги використання рейтингових оцінок CAMEL в умовах здійснення сучасної банківської діяльності.

*Метою статті є обґрунтування теоретичних положень і вдосконалення методичного інструментарію щодо рейтингового оцінювання банків на основі рей-*

тингових оцінок CAMEL як основного елементу системи рейтингового управління, а також розробка рекомендацій щодо удосконалення підходів до використання рейтингових оцінок CAMEL при оцінці результатів діяльності банку.

Для прийняття економічно обґрунтованих рішень щодо здійснення банківських операцій як приватні особи, так й самі банки потребують об'єктивної інформації про фінансовий стан банків-партнерів. Для забезпечення цієї вимоги потрібна достовірна інформація у вигляді рейтингів, що присвоюються банкам рейтинговими агенціями. Такі рейтинги надають можливість користувачеві такого інструментарію здійснювати порівняльну оцінку банків без проведення аналізу їх фінансового стану. Історія свідчить про те, що перші рейтинги банків з'явилися в США. Це було пов'язано із включенням таких банківських інструментів, як векселі та інші цінні папери (деривативів) в розряд ринкових. Перший рейтинг був опублікований у 1973 р. агенцією Moody's, а згодом й рейтинг агенції Standart & Poog. Слід зазначити, що в Україні ринок рейтингових послуг почав розвиватися після прийняття у 2004 році Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки та суб'єктів господарювання [1].

Основний принцип формування рейтингу полягає у визначенні стану конкретного учасника ринку серед позицій йому подібних за допомогою, у певний спосіб обробленої, інформації. У суспільстві з ринковою економікою банківський рейтинг – це демонстраційний інструмент інвестиційної привабливості банку через уміння його колективу професійно і прибутково працювати у фінансовій сфері. Банки аналізуються з трьох позицій: кредитоспроможності, інвестиційної надійності для потенційних покупців акцій банку та страхової надійності для корпорацій зі страхування депозитів та ризиків банку.

Методика обробки інформації для визначення рейтингу є професійною таємницею рейтингових агенцій. Інформація, що надходить, піддається опрацюванню, формалізується і перетворюється в групу показників. Найбільш розповсюдженою вважається система рейтингових оцінок CAMEL, структурну декомпозицію якої представлено на рис. 1.

основою для прийняття управлінських рішень менеджерами банку.

Системи і методи контролю забезпечують ефективне дотримання основних напрямів політики банку. Керівництво банку також підлягає оцінці з позиції дотримання банком установлених законів і правил.

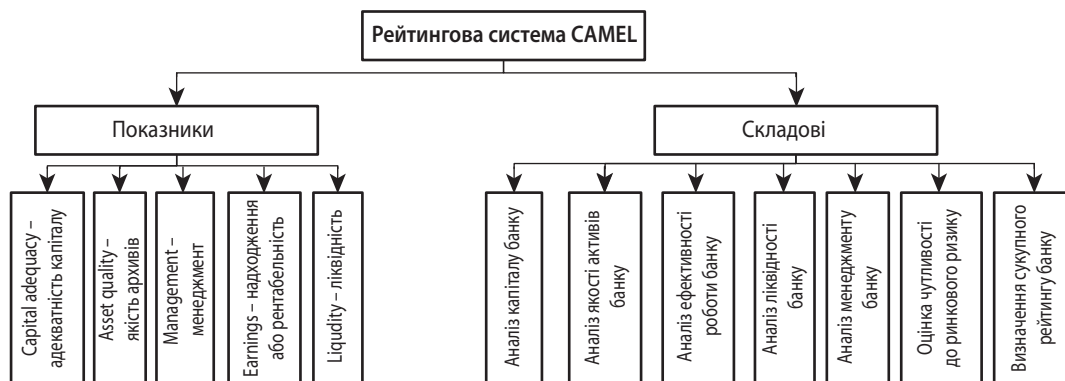


Рис. 1. Структурна декомпозиція рейтингової системи CAMEL

З урахуванням вітчизняної специфіки деякі компоненти CAMEL можна оцінити за даними офіційної звітності, наданої в НБУ, а інші вимагають проведення додаткових перевірок на місцях для отримання споживачами інформації більш точної оцінки. Тому оцінка банку за системою CAMEL є безперервним процесом.

Відповідно до функції фінансів фахівці розглядають капітал як основний засіб захисту коштів вкладників. Доцільно зауважити, що банк із міцним капіталом може витримати значні втрати без ризику для вкладів клієнтів. Для оцінки достатності капіталу використовують коефіцієнтний аналіз. Під час розрахунку коефіцієнтів виходять з поняття «капітал», який складається з: оплаченої частини акціонерного капіталу, нерозподіленого прибутку, а також загальних або передбачених законом резервів.

Одним із напрямів банківського нагляду є визначення якості активів, що передбачає виявлення в їх загальному портфелі таких, які не можуть бути стягнені або реальна вартість яких є нижчою зазначеної в звітності. Для цього банком здійснюється ряд заходів (рис. 2).

Четвертим компонентом системи CAMEL є підсистема оцінки надходжень банку. Банком необхідно бути прибутковим для задоволення вимог щодо збільшення свого капіталу. Незважаючи на те, що капітал банку може прирости із зовнішніх джерел, значна його частина надходить за рахунок прибутків. Ці надходження являють собою цінність тоді, коли вони не витрачаються, а капіталізуються. Адаже банк, що виплачує велику частину прибутку у вигляді дивідендів своїм акціонерам, не збільшує рівень свого капіталу. Обсяги надходжень можна розрахувати кількісно через розрахунок рентабельності банку.

Завершальним компонентом оцінки системи CAMEL є підсистема оцінки рівня ліквідності. Важливо пам'ятати, що для управління ліквідністю банк повинен виконувати свої зобов'язання, не маючи при цьому втрат. Банки повинні мати в розпорядженні ліквідні активи, які легко можуть бути конвертовані в наявні кошти, або вміти оперативно залучати кошти на першу вимогу для того, щоб виконати свої зобов'язання.



Рис. 2. Заходи, спрямовані на визначення якості активів банку

Третім компонентом системи CAMEL є підсистема управління, яку оцінюють в останню чергу, оскільки при цьому звертають увагу і узагальнюють інші важливі компоненти аналізу.

Оцінювати дієвість підсистеми управління починають з вивчення ефективності роботи банку, що базується на врахуванні адекватного розміру капіталу, достатньої якості активів, належного рівня ліквідності. Не менш важливо проаналізувати обрану банківську політику, яка визначає напрями банківської діяльності і є

важливе місце в оцінці фінансової стабільності банку посідають рейтингові оцінки менеджменту банку та сукупний рейтинг банку, визначення якого має бути обґрунтованим і враховувати основні фактори, що відображені при отриманні рейтингових оцінок за всіма компонентами. При цьому аналізується, скільки компонентів мають однакову рейтингову оцінку. Комплексна рейтингова оцінка виставляється за рейтинговою оцінкою, що зустрічається найчастіше. Сукупний рейтинг визначається на підставі рейтингових оцінок за кожним



із шістьох компонентів за п'ятибальною шкалою та в результаті присуджується оцінка: сильний, задовільний, посередній, граничний, незадовільний (рис. 3) [2].

## ВИСНОВКИ

Одним із методів оцінки фінансової стабільності є рейтинги, які відображають реальну картину рівня фінансової стабільності банку. Найбільш прозорою рейтинговою системою є рейтингова система CAMEL, до складу якої входять підсистеми аналізу капіталу банку, якості його активів, ефективності роботи, ліквідності та чутливості до ринкового ризику. Тому, з точки зору авторів, доцільним оцінювати стан фінансової стабільності банку саме на основі інструменту CAMEL. Це надасть можливість відобразити позитивні й негативні риси кожної з банківських установ, які складають банківську систему України та сформулювати умови для спрямування банків-

ського сектору на шлях оздоровлення, прозорого функціонування та стабільного розвитку. Класифікація банків України за значеннями рейтингу їх фінансової стійкості дозволить підвищити рівень прозорості функціонування банківської системи, сприятиме зростанню конкурентоспроможності банків та розширенню їх клієнтської бази. Реалізація такого підходу відповідає Базельським принципам щодо подання офіційної інформації про результати діяльності банків на етапі функціонування світової економіки в умовах недостатності інформації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Лаврушин О. И. Управление деятельностью коммерческого банка / О. И. Лаврушин. – М. : Юристъ, 2002. – 688 с.
2. Аналіз банківської діяльності / М. Д. Алексеєнко, А. М. Герасимович, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; під ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.



## ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ ЇЇ РОЗВИТКУ

**БОРОНОС В. Г.**

*кандидат економічних наук*

**Суми**

Особливістю бюджетно-податкової політики як частини державної фінансової політики України на сучасному етапі розвитку є відсутність чіткої довгострокової програми розвитку, яка б мала на меті досягнення ключових показників у перспективі принаймні п'ять років, що достатньо широко використовується в практиці найбільш розвинених країн. Чіткі орієнтири дозволяють здійснювати послідовні кроки в бік їх досягнення, а не вирішувати поточні проблеми, реагуючи на зміни, які виявились непередбаченими. Планування економічного розвитку є вирішальним моментом при досягненні довгострокових цілей, що повною мірою відноситься і до бюджетно-податкової політики.

Дослідженням проблем бюджетно-податкової політики присвячено значну кількість науково-дослідних робіт вітчизняних вчених. Відзначимо, наприклад, працювання А. О. Єпіфанова, І. В. Сало, Л. М. Бабіч, В. В. Войтенко, А. Г. Гончарук, О. І. Демківа, В. Г. Дем'янішина та ін.

Враховуючи динамічність процесів, які відбуваються в сфері бюджетно-податкової політики, зміни досягнутих показників кожного року, а також і в загальній системі поглядів органів державного управління на перспективні напрями розвитку цієї сфери, виникає необхідність здійснювати її постійний моніторинг. Тому найважливішою проблемою, яку необхідно вирішити, – це формулювання конкретних заходів, спрямованих на подолання виявлених проблем у бюджетно-податковій політиці.

За мету цієї статті ставимо дослідити особливості реалізації бюджетно-податкової політики на сучасному етапі економічного розвитку і сформулювати пропозиції щодо її покращення з метою досягнення довгострокових цілей державної фінансової політики.

Загальні положення, які стосуються стратегії реалізації бюджетно-податкової політики, можна знайти в «Державній програмі економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки». Зокрема, дана програма декларує, що її реалізація «спрямована на формування сприятливого макроекономічного середовища, здійснення послідовних та ефективних заходів у податково-бюджетній сфері, забезпечення стабільності державних фінансів, високих темпів економічного зростання на основі проведення модернізації економіки держави та підвищення її конкурентоспроможності, формування бюджету на 2012 рік за принципом середньострокового бюджетного планування з чіткими фіскальними та видатковими орієнтирами» [1].

При цьому документ передбачав, що ці заходи приведуть до подальшої стабілізації державних фінансів, забезпечать економічне зростання, розбудову конкурентоспроможної економіки, підвищення стандартів життя. Загальна орієнтація Програми спрямована у тому числі на:

- ★ орієнтацію фінансової та податкової політики на побудову ефективної держави;
- ★ детінізацію економіки і доходів громадян, що забезпечить збільшення надходжень бюджетів та фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування без посилення фіскального навантаження та з дотриманням принципу справедливості при наданні суспільних послуг;
- ★ створення сприятливих умов для бізнесу шляхом модернізації податкової системи тощо [1].

Успішність реалізації цих завдань не в останню чергу залежить від результатів виконання державного бюджету. У цілому ситуація з виконанням доходної частини державного бюджету може бути охарактеризована як сприятлива, адже загальна сума доходів постійно збільшувалась, якщо не брати до уваги кризовий 2009 рік, більшість показників у якому у порівнянні із 2008 роком зменшилась.

Особливістю формування бюджетно-податкової політики є те, що акцент у наповненні доходної частини бюджету зроблено на податкові надходження, хоча в окремі роки інші джерела доходів мали значну питому вагу (наприклад, у 2004 році неподаткові надходження дорівнювали половині суми податкових надходжень: 32% і 64% відповідно). Певною мірою це звужує можливості щодо наповнення бюджету у випадку, коли економічна кон'юнктура є несприятливою.

Якщо розглядати статтю податкових надходжень в розрізі її складових, можна помітити тенденцію підвищення ролі непрямих податків і зборів (питома вага ПДВ та акцизів доходить до 70% суми податкових надходжень). Вони безпосередньо не залежать від фінансових результатів діяльності економічних суб'єктів, тому з одного боку уряд створює умови для більш прогнозованих розмірів доходів бюджету, але поряд з цим така ситуація свідчить про небажання або неможливість органів влади ефективно впливати на темпи економічного зростання (яке і створює передумови для збільшення доходів підприємств і населення).

Збори від товарів, які ввозяться на територію України (акцизи і мито), поступово збільшуються, і можуть виступати достатньо стабільним джерелом наповнення бюджету. Але їх питома вага поки що не є значною (6% від суми доходів бюджету у 2010 р.), тому ці статті не є бюджетотворюючими.

Зазначимо, що стабільність надходжень до державного бюджету за рахунок податків і зборів забезпечує чітка бюджетно-податкова політика, одним з виконавців якої виступає Державна податкова служба (ДПС) України [4].

Отже, одне з головних завдань в рамках бюджетно-податкової політики ДПС було визначено як подальше нарощування обсягів стягнення податків і зборів, у тому числі за рахунок впровадження нових податків, перегляду пільгового режиму оподаткування, більш жорстких норм до порушників податкового законодавства. Такі норми можуть призвести до надмірного тиску на економічних суб'єктів, створять умови неможливості провадження господарської діяльності, і як підсумок, зменшать потенціал економічного зростання, що й призведе до недовиконання планів по наповненню доходної частини бюджету.

Що стосується видаткової частини державного бюджету, то всі статті видатків зросли за період, що аналізується, в кілька разів. Найбільші темпи зростання мають житлово-комунальне господарство та духовний і фізичний розвиток, хоча їх питома вага в структурі видатків залишається стабільно низькою (менше 1% і 2% у 2010 р. відповідно). Також традиційно низькими (менше 1%) є

витрати на охорону навколишнього середовища, що не дозволяє реалізувати в повній мірі заходи екологічної політики держави, на чому неодноразово наголошувалось, в тому числі в багатьох дослідженнях автора [5 – 11].

Ще одним негативним проявом недосконалої політики у сфері видатків бюджету є поступове зменшення питомої ваги витрат на охорону здоров'я (менше 3%) і оборону (менше 4%). Якщо процеси роззброєння можна вважати більш-менш природними, то вирішення задачі забезпечення належного рівня життєдіяльності військових та членів їх сімей, вочевидь, такою політикою не може бути здійснено. Що стосується проблем медицини у галузі охорони здоров'я, то вони мають хронічний характер і також не вирішуються, хоча її фінансування і зросло більше ніж в 5 разів.

Майже чверть всіх коштів державного бюджету перерозподіляється до бюджетів інших рівнів, займаючи стабільну частку в структурі бюджету протягом останніх 5 років.

Питома вага витрат на соціальний захист і соціальне забезпечення в державному бюджеті коливалась сильніше, менше з тим її абсолютне значення збільшилось у 9,5 раза, (питома вага досягла майже 23% на кінець 2010 р.). Зрозуміло, що за фактом така політика є проїданням коштів, адже не забезпечує довгострокового ефекту розвитку, а лише знімає соціальну напругу у суспільстві.

До 2008 року можна було вважати позитивною рисою бюджетної політики зменшення витрат на загальнодержавні функції, адже за цей період питома вага витрат за цією статтею знизилась з 15,5 до 9%, але у 2009 і 2010 рр. ці витрати суттєво зросли і становили відповідно 10,3 і 11,4%.

Ще одна стаття, питома вага витрат за якою не змінювалась суттєво і які не мають вирішального значення з точки зору забезпечення довгострокового розвитку економіки, – витрати на підтримку громадського порядку, безпеку і судову владу. Витрати за даною статтею – це 9-10% від суми видатків державного бюджету. Така стабільність фінансування цієї статті говорить про неефективність заходів, які проводились неодноразово з метою реформування відповідних державних виконавчих органів, у тому числі (а можливо і в першу чергу) з метою зниження витрат на їх утримання.

З нашої точки зору, найбільше значення у контексті перспектив стратегічного розвитку держави мають дві статті видатків бюджету: на економічну діяльність і на освіту. Перша забезпечує можливості для досягнення цілей в середньо- і довгостроковій перспективах, а освіта формує передумови для реалізації довгострокових програм розвитку. Але їх загальні темпи зростання є дещо меншими у порівнянні із середніми по витратах. Питома вага витрат на освіту в середньому складає 9,5%, а на економічну діяльність – 14,8% від загальної суми бюджетних витрат. Витрати на освіту, обсяг яких хоча і втрачав свою вагу з 2002 по 2007 рр., однак несуттєво (не більше 1% питомої ваги). У той же час витрати на економічну діяльність збільшувались протягом двох періодів (2002 – 2004 рр. і 2005 – 2007 рр.), але в подальшому у загальній структурі витрат вони втратили

більше 5% питомої ваги (з 17,1% у 2007 р. до 11,9% у 2010 р.), що знов-таки ставить під сумнів наявність чіткої довгострокової стратегії розвитку держави, навіть не дивлячись на прийняті за два останні роки кількох ключових документів планового характеру.

Таким чином, можна цілком підтримати думку науковців і багатьох практиків та стверджувати, що для забезпечення подальшого економічного зростання необхідно вирішити питання перебудови існуючої бюджетної системи, механізмів акумуляції доходів бюджету та їх подальшого розподілу за ключовими напрямками, які будуть визначати можливості досягнення довгострокових переваг для суспільства в цілому і економіки країни зокрема. Хоча ці питання не є базисом даної роботи, тим не менш окремі пропозиції в даному аспекті були сформульовані нами в процесі наукових досліджень [12, 13, 14].

Комплексний розгляд доходів і витрат державного бюджету виявляє проблему існування дефіциту державного бюджету, яка є актуальною не тільки для України, а й для багатьох інших країн світу. Перевищення витрат державного бюджету над доходами вимагає постійного пошуку додаткових джерел їх фінансування, які в свою чергу потребують своєчасного обслуговування, що призводить до подальшого збільшення навантаження на витратну частину бюджету та до зростання державного боргу.

За останні 10 років Україна не мала випадків профіцитного бюджету, окрім результатів 2002 року, коли доходи перевищили витрати на 0,5% від показника ВВП. Значні проблеми виникли в кризовий 2009 рік і у 2010 році, коли дефіцит становив відповідно 3,58% і 5,75% ВВП. Суттєвий спад в економіці призвів до неможливості акумулювати доходи на належному рівні, в той час як дієвих механізмів скорочення витрат заздалегідь не було розроблено. Уряд був вимушений залучати грошові кошти для фінансування дефіциту бюджету на зовнішніх ринках і у міжнародних фінансових інститутів, зокрема МВФ.

За попередніми підсумками функціонування вітчизняної економіки у 2011 році дефіцит бюджету вдалось звести до 1,5% ВВП, зменшивши його абсолютне значення в 3,5 рази [3]. У середньостроковій перспективі (до 2014 – 2016 рр.) уряд планує досягти балансу між доходами і витратами або мати лише незначні відхилення від цього стану.

Ключовим завданням у середньостроковій перспективі бюджетно-податкової політики відповідно до [1] залишатиметься забезпечення макроекономічної стабільності, стійкості та збалансованості бюджетної і податкової системи, що передбачає проведення таких заходів:

у 2013 році:

- ✦ доведення рівня дефіциту бюджету сектора державного управління (без рекапіталізації) до 2% ВВП;
- ✦ підвищення ефективності видатків шляхом визначення пріоритетних напрямів та оцінки ступеня досягнення очікуваних результатів;
- ✦ утримання на економічно безпечному рівні державного боргу шляхом оптимізації структури державного боргу, ефективного управління ризиками та надання державних гарантій;

- ✦ запровадження механізму середньострокового бюджетного прогнозування на всіх етапах бюджетного процесу;
- ✦ посилення стимулюючого характеру податкових преференцій шляхом підвищення їх економічної ефективності;

у 2014 році:

- ✦ забезпечення збалансованості державних фінансових ресурсів, у тому числі – утримання дефіциту державного бюджету на економічно безпечному рівні шляхом проведення виваженої бюджетної політики;
- ✦ зміщення акцентів з прямих податків на непрямі, зокрема перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва – праці і капіталу – на споживання, ресурсні, рентні та екологічні платежі;
- ✦ запровадження середньострокового прогнозування місцевих бюджетів та застосування програмно-цільового методу бюджетування на місцевому рівні;
- ✦ зміцнення фінансової основи місцевих бюджетів, посилення їх інвестиційної складової;
- ✦ удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, можна відзначити загальні позитивні тенденції в провадженні заходів бюджетно-податкової політики, а саме: скорочення дефіциту державного бюджету. Але ряд інших проблем потребують свого розв'язання в найближчій перспективі: необхідність реструктуризації доходної частини із підвищенням ролі неподаткових надходжень; перерозподіл пріоритетів при формуванні видаткової частини державного бюджету з метою фінансування програм, які забезпечать ефект стабільного довгострокового розвитку економіки; остаточне усунення дефіциту державного бюджету, Важливим є узгодження заходів бюджетно-податкової політики із грошово-кредитною політикою НБУ. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Державна програма економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки. Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/>
2. Офіційний сайт Рахункової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.kmu.gov.ua](http://www.minfin.kmu.gov.ua)
4. Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sta.gov.ua>
5. **Боронос В. Г.** Фінансове регулювання і перспективи розвитку економічних інструментів реалізації екологічної політики [Текст] / В. Г. Боронос, В. М. Боронос, П. М. Рубанов // *Міжнародний научний журнал «Механізм регулювання економіки, економіка природопользования, економіка підприємства и организация производства»*. – 2002. – № 3-4. – С. 67 – 89.

- 6. Боронос В. Г.** Финансовое обеспечение инвестиционной составляющей экологически устойчивого развития [Текст] / В. Г. Боронос, В. М. Боронос, П. М. Рубанов // Вісник Сумського державного університету, серія «Економіка». – 2003. – № 6. – С. 14 – 20.
- 7. Боронос В. Г.** Концептуальні засади програмно-цільового методу фінансування еколого-інноваційного розвитку [Текст] / В. Г. Боронос, К. В. Савченко // Вісник СНАУ, Серія «Фінанси та кредит». – 2006. – № 1. – С. 83 – 89.
- 8. Боронос В. Г.** Дефіцит ресурсів та інноваційний розвиток – проблеми пошуку компромісу [Текст] / В. Г. Боронос, А. В. Снопченко // Вісник національного аграрного університету, серія «Фінанси і кредит». – 2008. – № 1(24). – С. 339 – 343.
- 9. Боронос В. Г.** Бюджетно-податкові інструменти механізму управління екологічно спрямованим інноваційним розвитком економіки [Текст] / В. Г. Боронос, К. В. Савченко // Світ фінансів. – 2008. – Випуск 4(17). – Тернопіль : ТНЕУ, «Економічна думка». – С. 175 – 181.
- 10. Боронос В. Г.** Вплив бюджетно-податкової політики на систему фінансового регулювання еколого-інноваційного розвитку [Текст] / В. Г. Боронос // Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки : матеріали науково-практичної конференції (24 – 26 жовтня 2007 р.). – Тернопіль, 2007. – С. 371 – 372.
- 11. Боронос В. Г.** Бюджетне фінансування в контексті забезпечення еколого-інноваційного розвитку [Текст] / В. Г. Боронос, І. П. Кулешова // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : зб. тез доповідей III Міжнародної науково-практич. конференції (15 – 16 травня 2008 р.). – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. Т. 2. – С. 14 – 16.
- 12. Боронос В. Г.** Сутність та структура бюджетної системи України [Текст] / В. Г. Боронос // Інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку міста : Монографія: у 2 т. Том 2. Інструменти інвестиційного забезпечення соціально-економічного розвитку міста / за заг. ред. А. О. Єпіфанова, Т. А. Васильєвої. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – С. 12 – 18.
- 13. Боронос В. Г.** Планування фінансового забезпечення пріоритетних напрямів розвитку в умовах економічної кризи [Текст] / В. Г. Боронос, І. П. Кулешова // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Випуск 249 : В 6 т. – Т. 2. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2009. – С. 337 – 344.
- 14. Боронос В. Г.** Джерела та форми фінансового забезпечення бюджетних програм [Текст] / В. Г. Боронос, І. П. Кулешова // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Наукова думка інформаційного століття – 2009» (07 – 15 березня 2009 року). – Дніпропетровськ, 2009. – С. 88 – 90.
- 15.** Бюджет і фінансова політика України: навчальний посібник [Текст] / А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, І. І. Д`яконова. – К. : Наукова думка, 1997. – 304 с.
- 16. Азаров М. Я.** Формування бюджетної політики економічного зростання [Текст] / М. Я. Азаров // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 3 – 10.
- 17. Біла О. Г.** Фінанси : навчальний посібник [Текст] / О. Г. Біла, І. Р. Чуй; Мін-во освіти і науки України. – Львів : Магнолія 2006, 2010. – 390 с.
- 18. Бабич Л. М.** Бюджетна політика держави: суть основних засад та напрями щодо розвитку [Текст] / Л. М. Бабич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 2. – С. 23 – 28.
- 19. Бабич Т.** Середньострокове бюджетне планування – основа ефективності бюджетної політики [Текст] / Т. Бабич // Ринок цінних паперів. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2006. – № 1. – С. 25 – 33.
- 20. Базилінська О.** Деякі аспекти бюджетно – податкової політики в сучасних умовах [Текст] / О. Базилінська // Економіка України. – 2004. – № 12. – С. 26 – 31.
- 21. Войтенко В. В.** Вплив податково-бюджетної політики на розвиток економіки [Текст] / В. В. Войтенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 2. – С. 28 – 34.
- 22. Гончарук А. Г.** Вплив бюджетної політики на розвиток національної економіки [Текст] / А. Г. Гончарук // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 33 – 40.
- 23. Демків О. І.** Напрями поглиблення бюджетної реформи в Україні [Текст] / О. І. Демків // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 46 – 56.
- 24. Дем'янишин В. Г.** Концептуальні засади бюджетної доктрини України [Текст] / В. Г. Дем'янишин // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 133 – 141.



**ДУБРОВІНА Н. А.**

*кандидат економічних наук*

**ДУБРОВІНА В. А.**

**Харків**

**С**истема фінансування вищої освіти в Україні потребує реформування з метою підвищення конкурентоздатності вищих навчальних закладів і забезпечення стандартів якості вищої освіти у відповідності до європейських стандартів. Сучасна система фінансування вищої освіти в Україні не є гнучкою та не відповідає у достатній мірі засадам формування єдино-

го європейського освітнього простору, визначеного в нормативних документах та програмах ЄС й принципах Болонського процесу. В українській системі вищої освіти спостерігається, з одного боку, надмірна кількість вищих учбових закладів, особливо недержавних, а з іншого боку, недостатність їх фінансування для забезпечення високої якості навчального процесу. У державних вищих навчальних закладах система фінансування в основному базується на бюрократичних засадах, де основною метою є виконання показників діяльності ВНЗ згідно з планами та бюджетними фінансовими нормативами. Кошти, зароблені вищими навчальними закладами, не використовуються в достатній мірі для власного розвитку закладів вищої освіти, зокрема на створення міцної дослідницької бази та плідної співпраці з інституціями реального сек-

УДК 338.24, 378.31

## ФІНАНСУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ У ПОЛЬЩІ

Публічні видатки на вищу освіту у Польщі за період 2000 – 2009 рр.

Рік	Видатки, млн зл.		Частка публічних видатків у ВВП, %
	з бюджету держави	з бюджету територ. самоврядування	
2000	5326,7	20,4	0,72
2001	6370,7	32,6	0,82
2002	6829,6	38,6	0,85
2003	7049,2	28,2	0,84
2004	8822,3	31,9	0,96
2005	9676,5	76,8	0,99
2006	9888,7	122,0	0,94
2007	10701,4	143,5	0,93
2008	11091,0	100,0	0,88
2009	11654,5	197,0	0,88

Як видно з даних табл. 1, у 2000 р. видатки з бюджету держави склали 5326,7 млн зл., а у 2009 р. вони зросли більш, ніж у два рази та склали 11654,5 млн зл. Видатки з бюджету територіального самоврядування у 2000 р. склали 20,4 млн зл., а у 2009 р. зросли більш ніж у дев'ять разів та становили 197 млн зл. Взагалі, частка публічних видатків на вищу освіту у Польщі зростає з 0,72% від ВВП у 2000 р. до 0,88% від ВВП у 2009 р. Це демонструє позитивну тенденцію, проте, у порівнянні з високорозвинутими європейськими країнами обсяги фінансування вищої освіти недостатні. У високорозвинутих країнах Європи часта фінансування вищої освіти становить більш, ніж 1,3 – 1,5% від ВВП.

Основним фактором якісного розвитку системи вищої освіти є необхідні інвестиції. У Польщі інвестиційні видатки всіх закладів вищої освіти становили у 2000 р. 1575,8 млн зл., з них 1317,1 млн зл. (приблизно 90%) склали інвестиції в державних вищих навчальних закладах (табл. 2) [9]. У 2009 р. інвестиційні видатки на вищу освіту зросли більш ніж на 66% та становили 2624,3 млн зл. Нибільш динамічно зростали інвестиційні видатки в публічних вищих навчальних закладах, темп приросту цього показника за період 2000 – 2009 рр. становив 72%. У недержавних (приватних) вищих навчальних закладах інвестиційні видатки зростали значно повільніше, темп приросту за період 2000 – 2009 рр. становив 35%.

У табл. 3 [9] приведено основні фінансові показники вищих навчальних закладів Польщі за 2009 р. Сукупні доходи всіх ВНЗ становили 19613516,8 тис. зл., а сукупні витрати – 17764080,0 тис. зл. З урахуванням сальдо надзвичайних прибутків і збитків загальний фінансовий результат вищих навчальних закладів становив 849913,6 тис. зл. Чистий фінансовий результат, який розраховується як різниця між загальним фінансовим результатом та обсягом податків і різних сплат, становив 846195,5 тис. зл.

тора. Низька заробітна плата викладачів в українських ВНЗ та допоміжного персоналу не сприяє мотивації для їх ефективної праці в системі вищої освіти та призводить до відтоку талановитих і досвідчених фахівців до бізнес-структур або за кордон. У більшості приватних вищих навчальних закладах спостерігаються подібні проблеми: недостатність матеріально-технічної бази для забезпечення якісного навчального процесу, низька мотивація праці викладачів, брак необхідних фінансових ресурсів для власного розвитку. Усе це є важливими загрозами для системи вищої освіти в Україні і складовою ризиків щодо забезпечення конкурентоздатних людських ресурсів для ринку праці в країні та за кордоном.

У зв'язку з актуальністю реформування фінансування системи вищої освіти в Україні доцільно розглянути особливості фінансування вищої освіти в Польщі. У Польщі система фінансування вищої освіти є більш гнучкою, базується на засадах використання різних фінансових джерел та забезпечення достатньої фінансової автономії як недержавних (непублічних), так і державних (публічних) вищих навчальних закладів. Польща більшою мірою реалізує англосаксонський підхід до фінансування вищої освіти, проте, слід визначити, що в Польщі існують й соціальні стипендії та мотиваційні стипендії для успішних й талановитих студентів. Крім того, є, хоч і не дуже велика, фінансова підтримка вищих навчальних закладів, як державних, так і недержавних, з боку місцевих бюджетів (бюджетів гмін) та інших публічних фондів.

Проблеми фінансування вищої в Україні і за кордоном представлені в публікаціях українських та зарубіжних вчених, таких як: Бескид Й., Боголіб Т., Беньова Є., Буковинський В., Зінченко В., Остудімова В. та ін. [1, 2, 8, 3, 5, 6]. В останні роки увагу українських вчених було скеровано на вивчення зарубіжного досвіду фінансування систем вищої освіти, зокрема у високорозвинутих країнах світу, таких як: США, Великобританія, Німеччина, Франція, Швеція [2, 6]. Проте, досвід фінансування системи вищої освіти у країнах Східної та Центральної Європи вивчався недостатньо [7]. Крім того, у багатьох публікаціях вітчизняних вчених проводиться лише якісний аналіз системи фінансування ВНЗ за кордоном і майже не наводяться кількісні показники, необхідні для більш ретельного вивчення тенденцій та аналізу структури доходів й витрат системи вищої освіти у окремих країнах. У зв'язку з цим необхідно провести аналіз основних показників систем фінансування вищої освіти у різних країнах, зокрема в країнах Східної та Центральної Європи, які більш близькі до України за характером соціально-економічних явищ та станом населення.

Метою статті є проведення аналізу основних показників фінансування вищих навчальних закладів різних типів в Польщі та дослідження джерел формування їх доходів.

На основі даних звітів Головного Управління Статистики (ГУС) Польщі щодо стану вищих навчальних закладів та їх фінансування проведемо аналіз особливостей фінансування вищої освіти у Польщі [9].

У табл. 1 представлено структуру публічних видатків на вищу освіту у Польщі за період 2000 – 2009 рр. [9].

## Інвестиційні видатки на вищу освіту в Польщі в 2000 – 2009 рр., млн зл.

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Усього	1575,8	1690,6	1541,4	1478,9	1785,8	1958,7	2036,0	2246,9	2394,8	2624,3
Публічні ВНЗ	1317,1	1357,9	1265,5	1142,5	1452,2	1690,7	1823,8	2008,2	2065,0	2275,5
Непублічні ВНЗ	258,7	322,7	275,9	336,4	333,6	268,0	212,2	238,7	329,8	348,8

Таблиця 3

## Основні фінансові показники вищих навчальних закладів Польщі у 2009 р., тис. зл.

Тип ВНЗ	Сукупні доходи	Сукупні витрати	Сальдо надзвичайних прибутків і збитків	Загальний фінансовий результат	Податки та інші сплати	Чистий фінансовий результат
Усього	19613516,8	17764080,0	476,8	849913,6	3718,1	846195,5
Публічні ВНЗ, у т. ч.	15557163,6	14970631,3	686,9	587219,2	1146,4	586072,8
Університети	5487684,8	5314035,5	293,9	173943,2	392,9	173550,3
Вищі технічні школи та університети	4080796,6	389061,0	0	184735,6	162,4	184573,2
Сільськогосподарські академії	1040568,6	1002025,7	253,0	38795,9	106,5	38689,4
Вищі економічні школи (академії)	664332,9	658374,4	0	5958,5	87,0	5871,5
Вищі педагогічні школи	478365,5	466377,5	0	11988,0	14,9	11973,1
Медичні академії	168539,7	1625884,4	115,6	59628,8	88,4	59540,4
Академії фізичної культури	302270,8	292381,8	-34,3	9854,7	95,2	9759,5
Вищі школи (академії) мистецтва	460121,9	445796,4	50,9	14376,4	60,0	14316,4
Інші вищі школи	615074,6	550273,6	7,8	64808,8	67,9	64740,9
Інші ВНЗ	742550,3	719421,0	0	23129,3	71,2	23058,1
Непублічні ВНЗ, у т. ч.	3056353,2	2793448,7	-210,1	262694,4	2571,7	260122,7
Вищі економічні школи	1239495,5	1132488,4	-206,5	106800,6	823,7	105976,9
Інші вищі школи	1340141,8	1199178,4	-3,2	140960,2	1715,0	139245,2

Сукупні доходи державних (публічних) вищих навчальних закладів у 2009 р. становили 15557163,6 тис. зл., а їх сукупні витрати – 14970631,3 тис. зл. Сальдо надзвичайних прибутків і збитків публічних вищих навчальних закладів було позитивне у 2009 р. і складало 686,9 тис. зл. Загальний фінансовий результат публічних вищих навчальних закладів становив 587219,2 тис. зл., а чистий фінансовий результат склав 586072,8 тис. зл.

Серед публічних вищих навчальних закладів найбільші сукупні доходи були отримані в університетах (5487684,8 тис. зл.). На другому місці по величині сукупних доходів знаходилися державні (публічні) вищі технічні школи або академії, їх сукупні доходи становили 4080796,6 тис. зл. На третьому місці за величиною цього показника знаходилися сільськогосподарські академії, де сукупні доходи склали 1040568,6 тис. зл.

У 2009 р. чистий фінансовий результат державних університетів в Польщі склав 173550,3 тис. зл., чистий фінансовий результат вищих технічних шкіл (академії) становив 184573,2 тис. зл., а у сільськогосподарських академіях – 38689,4 тис. зл. Відносно низький чистий фінансовий результат серед державних (публічних) ви-

щих навчальних закладів спостерігався у вищих економічних школах (академіях), де цей показник дорівнював 5871,5 тис. зл. Найменші значення чистого фінансового результату серед державних вищих навчальних закладів спостерігалися серед вищих педагогічних шкіл та академії фізичної культури, де ці показники становили 11973,1 тис. зл. та 9759,5 тис. зл. відповідно.

У недержавних (непублічних) вищих навчальних закладах сукупні доходи склали 3056353,2 тис. зл., а сукупні видатки – 2793448,7 тис. зл. У недержавних вищих навчальних закладах, зокрема вищих економічних школах, спостерігалися надзвичайні збитки, що вплинуло на показник сальдо надзвичайних прибутків і збитків. Загальний фінансовий результат недержавних (непублічних) вищих навчальних закладів становив у 2009 р. 262694,4 тис. зл., а чистий фінансовий результат склав 260122,7 тис. зл.

Аналіз структури доходів від поточної (операційної) діяльності показує, що 70% і більше відсотків у структурі цього показника приходиться на доходи від навчальної (дидактичної) діяльності. У таких вищих навчальних закладах, як вищі педагогічні школи (акаде-

мії), вищі економічні школи (академії), академії фізичної культури та мистецтва більш 90% в структурі доходів поточної (операційної) діяльності займають доходи від навчальної (дидактичної) діяльності. Досить велику частку в структурі доходів від поточної (операційної) діяльності для окремих ВНЗ (університети, вищі технічні школи, сільськогосподарські та медичні академії) займають доходи від дослідницької діяльності, частка яких становить від 12 до 26%.

**Д**оходи від навчальної (дидактичної) діяльності вищих навчальних закладів Польщі формуються з бюджетних дотацій, фінансових ресурсів з бюджетів гмін або інших публічних фондів, оплати за навчання та інших джерел.

Дотації з бюджету для державних (публічних) вищих навчальних закладів склали 9175057,7 тис. зл., або 74% від доходів від навчальної (дидактичної) діяльності. Для недержавних (непублічних) ВНЗ також призначалася дотація з бюджету, яка складала 181337,9 тис. зл., або 0,6% в структурі їх доходів від навчальної (дидактичної) діяльності. Фінансові ресурси з бюджету гмін та інших публічних фондів склали для державних ВНЗ 313283,3 тис. зл., а для недержавних – 6208,1 тис. зл. Ця стаття доходів є незначною в структурі доходів від навчальної (дидактичної) діяльності і складає 0,3% для державних ВНЗ і 0,2% для недержавних ВНЗ.

Доходи від оплати за навчання для публічних (державних) ВНЗ складають 2172133,9 тис. зл., або 17,5% від всіх доходів від навчальної (дидактичної) діяльності. Для недержавних ВНЗ цей показник є основним в структурі їх доходів від навчальної діяльності і складає 2462067,2 тис. зл., або 95,7%.

Доходи від дослідницької діяльності представлені фондами на фінансування статутної діяльності і фондами для реалізації дослідницьких проектів, а також грантами, які були отримані від різних фондів та організацій. У 2009 р. фонди на фінансування статутної діяльності державних ВНЗ склали 893396,6 тис. зл. або 39,2% від загальних доходів від дослідницької діяльності.

У 2009 р. фонди на фінансування статутної діяльності у недержавних ВНЗ склали 7668,1 тис. зл. або 14,3% від загальних доходів від дослідницької діяльності.

Фонди для реалізації дослідницької діяльності у державних вищих навчальних закладах склали 421505,3 тис. зл., або 18,5% від загальних доходів від дослідницької діяльності. Для недержавних вищих навчальних закладів фонди для реалізації дослідницької діяльності склали 14549,8 тис. зл., або 27,2% від загальних доходів від дослідницької діяльності.

Фонди для реалізації дослідницьких проектів представлені такими складовими: фонди для реалізації проектів розвитку, фонди для реалізації цільових проектів, фонди для реалізації співпраці з заграничними партнерами, фінансові засоби від продажу науково-дослідницьких послуг та праць, фінансові засоби на реалізацію окремих проектів, визначених Міністерством освіти.

У даній статті проведено аналіз структури доходів системи вищої освіти у Польщі, проте більш ретельне

порівняння структури доходів й витрат для різних типів ВНЗ приведено в іншій публікації авторів Дубровіної В. А., Беньової Є. та Неубаєрової Є. [4].

## ВИСНОВКИ

Проведений аналіз фінансування системи вищої освіти в Польщі доводить, що для України, враховуючи масштаби країни, соціально-економічний стан і специфіку діяльності ВНЗ, найбільш придатним буде польський досвід. Впровадження багатоканальної системи фінансування вищих навчальних закладів й надання більшої управлінської та фінансової автономії буде сприяти конкурентоспроможності ВНЗ в Україні, підвищенню мотивації праці викладачів, більш відповідальному відношенню до вибору професії й форми навчання з боку студентів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бескид Й.** Фінансовий механізм вищої школи в умовах ринку / Й. Бескид // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 103 – 106.
2. **Боголіб Т. М.** Фінансування освіти за кордоном / Т. М. Боголіб // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 132 – 139.
3. **Буковинський В. С.** Шляхи удосконалення планування витрат на освіту / В. С. Буковинський // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 384 – 388.
4. **Дубровіна В. А.** Формування структури доходів і витрат вищих навчальних закладів Польщі і Словаччини / В. А. Дубровіна, Є. Беньова, Є. Неубаєрова // Інноваційні моделі розвитку фінансової, економіко-виробничої, освітньої і соціально-гуманітарної сфер державності : Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції. – Харків, ХІБМ, 2011. – С. 280 – 282.
5. **Зінченко В. О.** Джерела фінансового забезпечення вищих навчальних закладів / В. О. Зінченко // Економіка і регіон. – ПолтНТУ. – 2009. – № 1(20). – С. 39 – 42.
6. **Остудімова В. А.** Зарубіжний досвід фінансового забезпечення вищої освіти / В. А. Остудімова // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Л. Українки. – 2009. – № 4. – С. 301 – 306.
7. **Цалько Ю.** Диверсифікація джерел фінансування вищої освіти у державах Східної та Центральної Європи / Ю. Цалько // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Серія «Економіка», вип. 127. – 2011. – С. 64 – 67.
8. **Beňová E.** *Financie Verejnoprospěšných subjektov* / Beňová E. – Bratislava. 2005.
9. *Higher Education Institutions and their Finance in 2009 / Statistical Information and Elaborations.* – Warsaw, 2010. – 364 p.



## МЕХАНІЗМ ІНТЕГРАЦІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ З БАНКАМИ У СИСТЕМІ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

ЄРМОШЕНКО А. М.

кандидат економічних наук

Київ

**Н**а сучасному етапі розвитку фінансового ринку взаємодія його учасників все більше характеризується інтеграцією надаваних послуг, що проявляється у намаганні фінансових установ запропонувати зручність та корисність послуг для споживачів, відступаючи від їх масовості і переходячи до пристосування до певних вимог та потреб клієнтів, а також індивідуалізації послуг. Необхідно зазначити, що інтеграція фінансових установ є порівняно новим явищем для фінансового ринку України, тому на сьогодні не сформовано єдиного підходу до формування механізму інтеграції фінансових установ та його складових.

У сучасних умовах особливої актуальності набуває механізм інтеграції страхових компаній (СК) із банками, оскільки останні займають монополну позицію на фінансовому ринку за обсягами надання послуг та капіталізації. У цілому, вітчизняний фінансовий ринок характеризується переважанням обсягів діяльності банків над небанківськими фінансовими установами, в тому числі, над страховими компаніями. Це не дозволяє останнім повністю реалізовувати їхні інвестиційні функції, а також стримує формування довіри споживачів до фінансового ринку. Саме тому формування засад для розробки механізму інтеграції страхових компаній з банками є однією зі складових подальшого розвитку фінансового ринку України.

Більшість існуючих визначень «інтеграції» поєднують в собі саму трактовку цього поняття, чинники, що мають вплив на зазначений процес, а також результати інтеграції. У цілому в науковій літературі, інтеграція розглядається з декількох аспектів:

- ✦ як об'єднання видів діяльності та розбудову організаційних відносин;
- ✦ як об'єднання економічних суб'єктів, що передбачає об'єднання капіталів та спільне використання ресурсів;
- ✦ як форма взаємодії між постачальниками послуг і споживачами на основі поєднання бізнес-процесів, пов'язаних з управлінням інформаційними, фінансовими та трудовими ресурсами.

Цілями статті є систематизація понятійного апарату механізму інтеграції страхових компаній з банками, визначення місця інтеграції страхових компаній і банків у загальній системі їхньої взаємодії

Для розробки механізму інтеграції страхових компаній з банками важливе значення має визначення ключових вихідних положень, пов'язаних із трактуванням

інтеграції та її різних форм, а також складових підсистем даного механізму. До них належать: інтеграція і взаємодія страхових компаній з банками, механізм інтеграції страхових компаній з банками, консолідація, кооперація, фінансова конвергенція, фінансовий конгломерат.

Слід зазначити, що наукова література містить в собі велику чисельність визначень поняття «інтеграція» (від латинського «*integration*» – «об'єднання»), однак єдиної думки з цього приводу на сьогодні не існує. У загальному значенні під даним поняттям розуміють процес розвитку, результатом якого є досягнення єдності і цілісності всередині системи, заснованої на взаємодії окремих спеціалізованих елементів [6]. За визначенням філософського словника, інтеграція може мати місце як в рамках вже існуючої системи, що веде до підвищення рівня її цілісності і організованості, так і при виникненні нової системи із раніш непов'язаних елементів [8, с. 210]. Разом з тим у науковій літературі, інтеграція розглядається не лише як процес, але і як стан «зв'язаності» окремих елементів диференційованих складових і функцій системи в ціле [2]. З нашої точки зору, під інтеграцією можна вважати певний «стан», якщо йдеться про результати відповідного процесу об'єднання складових системи.

**С**истематизація теоретичних засад інтеграції фінансових установ потребує визначення поняття «взаємодія страхових компаній з банками», яке є більш широким поняттям, ніж «інтеграція страхових компаній з банками». Під нею слід розуміти сукупність взаємообумовлених дій, що виникають в результаті здійснення впливу суб'єктами взаємодії (СК, банк, споживач, держава) один на одного. Інтеграція як форма взаємодії СК і банків, може бути реалізована за рахунок операцій злиття/поглинання організацій, через розширення діяльності однієї або групи компаній, інтеграції процесів розробки фінансових послуг або процесів дистрибуції. У альтернативний спосіб інтеграція може бути досягнута між економічними суб'єктами, що належать до однієї або різних ринків, шляхом організації взаємозалежних мереж, стратегічних альянсів або синдикатів, в яких процеси виробництва і реалізації продуктів підлягають колективному розподілу.

Місце інтеграції СК і банків у загальній системі їхньої взаємодії показано на *рис. 1*.

У результаті аналізу літературних джерел установлено, що на сьогодні не зустрічається усталеного поняття «механізм інтеграції», при цьому, в переважній більшості випадків, складові цього терміну застосовуються окремо. Так, за визначенням тлумачного словника слово «механізм» визначається: (1) як система, що визначає порядок певного виду діяльності або процесу; (2) як сукупність процесів, з яких виходить певне фізичне, хімічне, фізіологічне або інше подібне явище. Крім того,

у науковій літературі широко застосовується визначення механізму як сукупності підсистем, об'єднаних організаційними й інформаційними зв'язками та процесами, що спрямовані на досягнення певної мети [9, с. 61]. Виходячи з даного визначення «механізм інтеграції страхових компаній з банками» – це сукупність підсистем, що включає в себе принципи і форми інтеграції, інструменти управління інтеграцією, а також інструменти управління ризиками інтеграції, що функціонують на основі взаємозалежних зв'язків і мають на меті досягнення єдності і цілісності всередині системи.

З метою формулювання категоріального апарату механізму інтеграції СК з банками потребують обґрунтування терміни близькі за значенням до поняття «інтеграція страхових компаній з банками», такі як: «банківське страхування», «консолідація», «кооперація», «конвергенція» (рис. 2).

На думку більшості іноземних дослідників, головним чинником розповсюдження інтеграції між СК і банками стала фінансова конвергенція, при цьому наслідками даного явища є утворення нових фінансових об'єднань, до складу яких увійшли представники різних

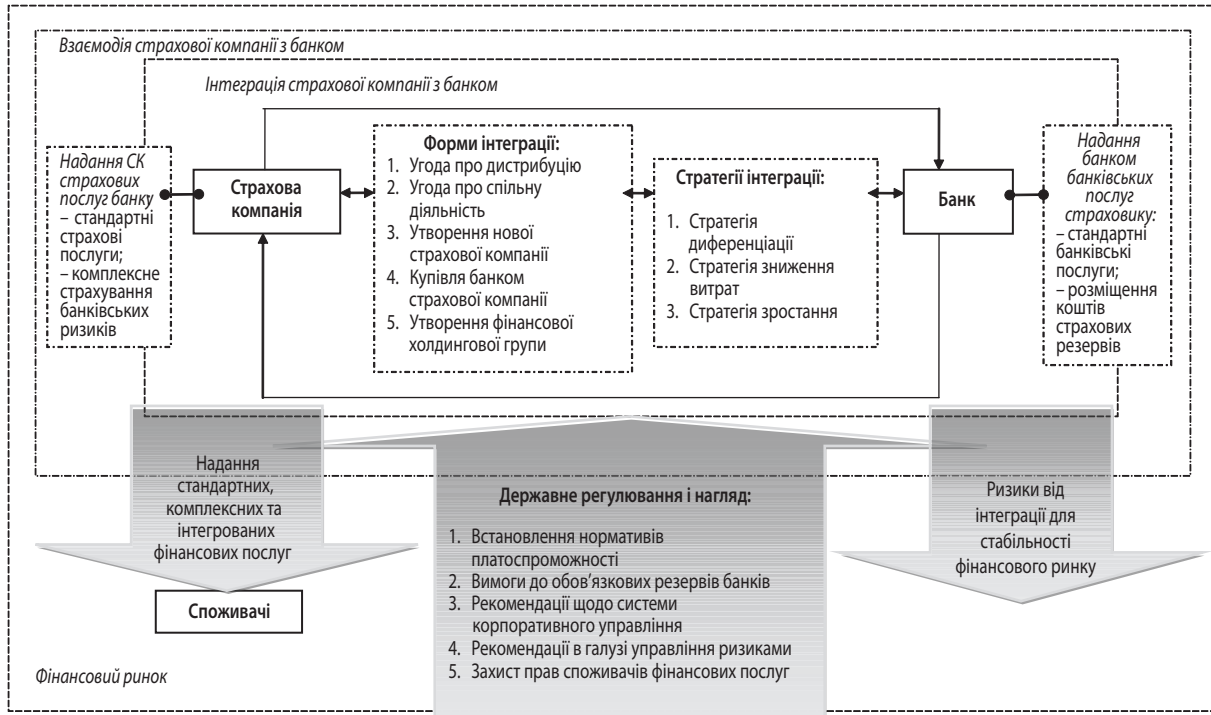


Рис. 1. Місце інтеграції страхових компаній і банків у взаємодії цих фінансових установ (складено автором)

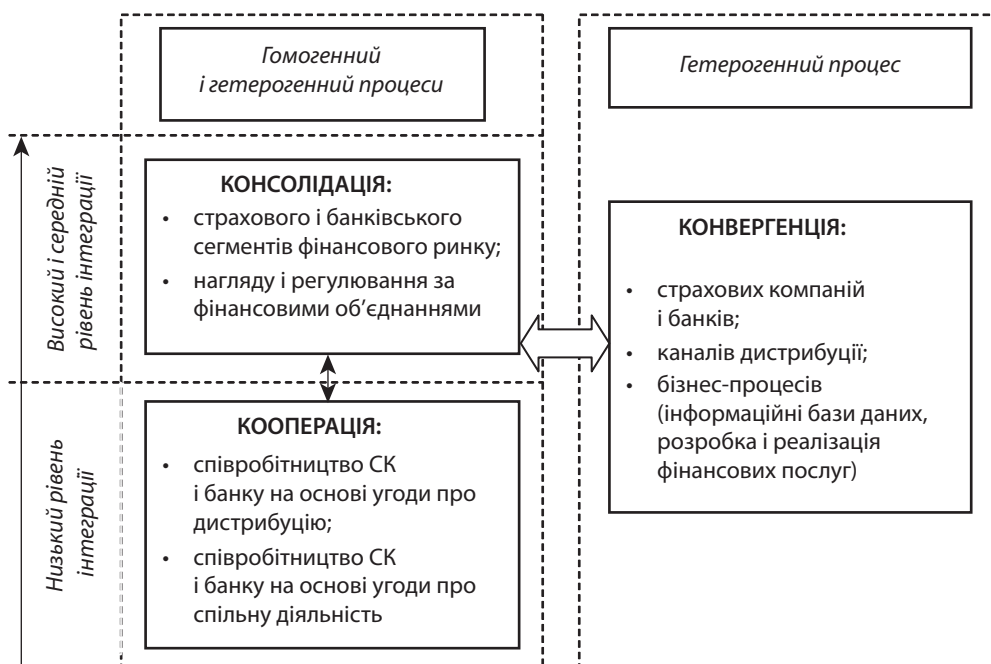


Рис. 2. Характеристика розбіжностей між поняттями, що застосовуються для трактування інтеграції СК з банками (складено автором)

сегментів фінансового ринку, розповсюдження банківського страхування та інтеграція фінансових послуг.

Крім того, наслідком конвергенції як гетерогенного процесу на фінансовому ринку стало утворення фінансових конгломератів. Під цим поняттям слід розуміти одну з форм реалізації інтеграційних процесів СК з банком, і являє собою фінансове об'єднання, очолюване фінансовою установою, принаймні один із суб'єктів якого належить до страхового ринку і принаймні один – до банківського ринку.

Що стосується поняття «консолідація», то більшість науковців і практиків трактують його як об'єднання фінансових установ на основі операцій злиття/поглинання, створення спільних підприємств і стратегічних альянсів. Слід зазначити, що на відміну від конвергенції, консолідація може передбачати як інтеграцію фінансових посередників одного виду, так і декількох видів.

З нашої точки зору, процеси консолідації і конвергенції є тісно пов'язаними між собою, однак ототожнення між ними нами вважається недоцільним. По відношенню до інтеграції страхових компаній з банками конвергенція є гетерогенним процесом за своєю природою, тобто різною за походженням, складом і характеристиками. У свою чергу, консолідація, на нашу думку, може носити як гетерогенний, так і гомогенний характер, і, таким чином, є більш загальним поняттям, ніж конвергенція. Крім того, в

контексті інтеграції СК з банками поняття «консолідація» слід застосовувати по відношенню до консолідації сегментів фінансового ринку, що може призводити до запровадження консолідованого нагляду і регулювання за фінансовими об'єднаннями. Разом з тим, поняття «конвергенція», як більш вузький термін, у порівнянні з консолідацією, може використовуватись по відношенню до конвергенції фінансових установ, та конвергенції каналів дистрибуції. Останнє визначення є підґрунтям для розповсюдження «*bancassurance*» (у вузькому розумінні – продаж банками страхових послуг), «*assurfinance*» (продаж страховими компаніями банківських послуг) і «*allfinanz*» (продаж страхових і банківських послуг у одній фінансовій установі).

На відміну від консолідації і конвергенції, поняття «кооперація» є дещо вужчим і в контексті інтеграції страхових компаній з банками його слід трактувати як співробітництво фінансових установ при низькому рівні інтеграції. Таким чином, до кооперації зазначених фінансових установ можна віднести угоду про дистрибуцію і угоду про спільну діяльність між СК і банком. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що інтеграції фінансових установ останнім часом приділяється все більше уваги з боку науковців, однак не спостерігається єдності у трактуванні поняття «інтеграція СК з банками». Підтвердженням цього є огляд дисертацій з даного питання, представлений у *табл. 1*.

Таблиця 1

Огляд основних дисертацій з питань інтеграції СК з банками

Автор і назва роботи	Ключові визначення	Коментар
1	2	3
Арутюнян Р. Р. Розвиток інтеграційних процесів в діяльності банків та страхових компаній [1]	Інтеграція банківської та страхової діяльності полягає у розвитку процесів поступового об'єднання діяльності банків та СК (від спільного продажу послуг до створення спеціалізованих фінансових установ), спрямованих на отримання економічного ефекту, що досягається в результаті взаємодії трудових, матеріальних та фінансових ресурсів	У результаті поступового об'єднання діяльності СК і банків, утворюються не тільки спеціалізовані фінансові установи, але й фінансові групи на чолі з фінансовою установою. Крім того, для отримання економічного ефекту від інтеграції необхідною є обов'язкова наявність інформаційних ресурсів
Бут Т. В. Розвиток інтеграції страхового банківського бізнесу [3]	Інтеграція страхового і банківського бізнесу розглядається через призму страхування банківських ризиків	Страхування банківських ризиків є однією з форм взаємодії СК з банками і не може розглядатись як інтеграція цих фінансових установ
Клапків Ю. М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури [4]	Консолідація банківського та страхового бізнесу – сукупність економічних взаємовідносин між банками та СК, пов'язаних зі зрощенням і об'єднанням банківського та страхового бізнесу з метою посилення фінансового потенціалу, урізноманітнення спектру фінансових послуг, підвищення прибутковості та мінімізації фінансових ризиків	З нашої точки, повна інтеграція СК з банком є можливою, але не обов'язковою формою інтеграції цих фінансових установ для «урізноманітнення спектру фінансових послуг». Іноземний досвід свідчить, що достатнім для цього є створення стратегічного альянсу між СК і банком
Кожевникова І. М. Фінансово-економічні взаємовідносини СК і банків [5]	Взаємні відносини між страховими компаніями і банками знаходять своє відображення у банківському страхуванні, що складається із двох підсистем: 1) об'єкти страхування і ризику, що є загальними для всіх суб'єктів господарювання; 2) страхування ризиків банку	Взаємні відносини СК і банку проявляються не лише в банківському страхуванні у розумінні автора роботи, але й у поєднанні бізнес-процесів розробки і реалізації фінансових послуг, диверсифікації діяльності, передачі ризиків тощо

1	2	3
Романова Г.О. Формування механізму взаємодії страхових компаній з банками [7]	Механізм взаємодії СК з банками представлений чотирма послідовними блоками: 1) розрахунково-касове обслуговування, управління інвестиційними ресурсами та володіння частками в статутному капіталі; 2) різні програми страхування банківських ризиків; 3) мінімізація кредитного ризику банку при реалізації програм іпотечного та споживчого кредитування; 4) взаємодія в галузі надання фінансових послуг	Робота присвячена обґрунтуванню механізму взаємодії, однак прослідковується недостатність висвітлення особливостей інтеграції СК з банками

На нашу думку, під інтеграцією СК з банками слід розуміти процес їхньої взаємодії, результатом якого є досягнення єдності і цілісності бізнес-процесів, пов'язаних із задоволенням інтересів власників, держави і споживачів. Слід зазначити, що позитивні результати від інтеграції страхової компанії і банку є основним спонукальним чинником даного процесу. Інтеграція є цілком логічною, якщо вона своїми результатами має зниження операційних затрат, підвищення прибутку або поєднання зазначених ефектів.

## ВИСНОВКИ

Підґрунтям розповсюдження інтеграції СК з банками є фінансова конвергенція на світових ринках фінансових послуг, що призвела до утворення фінансових конгломератів як однієї з форм реалізації гетерогенних інтеграційних процесів між СК з банком, що являє собою фінансове об'єднання, очолюване фінансовою установою, принаймні один із суб'єктів якого належить до страхового ринку і принаймні один – до банківського ринку.

Механізм інтеграції страхових компаній з банками являє собою сукупність підсистем, що включає в себе принципи і форми інтеграції, інструменти управління інтеграцією, а також інструменти управління ризиками інтеграції, що функціонують на основі взаємозалежних зв'язків, і мають на меті досягнення єдності і цілісності всередині системи. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Арутюнян Р. Р.** Розвиток інтеграційних процесів в діяльності банків та страхових компаній : автореферат дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Р. Р. Арутюнян. – Одеса, 2007. – 22 с.
- 2.** Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/162275/%D0%98%D0%BD%D1%82%D0%B5%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>. – 14.02.2012. – Назва з екрану.
- 3. Бут Т. В.** Развитие интеграции страхового и банковского бизнеса: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.10 / Кубан. гос. ун-т. / Т. В. Бут. – Ставрополь, 2007. – 183 с.
- 4. Клапків Ю. М.** Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури / Ю. М. Клапків : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 249 с.
- 5. Кожевникова И. Н.** Финансово-экономические взаимоотношения страховых организаций и банков : авто-

реф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.10 / И. Н. Кожевникова. – М., 2004. – 22 с.

**6. Райзберг Б. А.** Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей «ИНФРА-М»). – Режим доступа : <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>

**7. Романова А. О.** Формирование механизма взаимодействия страховых компаний с банковскими учреждениями / А. О. Романова : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.10. – Москва, 2005. – 231 с.

**8.** Философский энциклопедический словарь [гл. редакция : Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов]. – М. : Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

**9. Чухно А. А.** Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60 – 67.



# МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

**ЖУРАВЛЬОВА І. В.**

кандидат економічних наук

**МИКОЛАЙЧУК А. Б.**

аспірантка

Харків

Різний рівень розвитку регіонів України, необхідність урахування національних традицій, наявність великих територіальних комплексів вимагають необхідності створювати нові форми та методи управління економікою суб'єктів держави, які відображають регіональну специфіку і одночасно сприяють досягненню відповідності регіональних і державних інтересів.

Проблемам фінансової безпеки регіонів присвячено праці вчених-економістів Т. Шалхакова, Н. Орлової, І. Новікова, Н. Красникова, А. Барановського, Н. Коваленко, М. Єрмошенко, А. Сухорукова, І. Ваховича [1], у яких розроблено понятійний апарат, визнано роль фінансової безпеки як найважливішої складової економічної безпеки, проведено класифікацію негативних чинників і розглянуто деякі індикатори, що визначають рівень фінансової безпеки держави та регіону.

Проте структурні зміни в економіці вимагають постійного вдосконалення методологічних аспектів фінансової безпеки. Подальших досліджень потребують проблеми оцінювання стану фінансової безпеки регіону та виявлення системи загроз, характерних для конкретного регіону, удосконалення підходів до побудови економіко-математичних моделей оцінювання та прогнозування стану фінансової безпеки регіону для потреб забезпечення його фінансової безпеки [2].

Тому метою статті є визначення поточного стану фінансової безпеки регіонів України на базі таксономічного показника і побудова нейронної мережі фінансової безпеки регіону за допомогою пакета Statistica Neural Networks.

За висновком А. І. Сухорукова, фінансова безпека регіону є частиною фінансової безпеки держави, яка відображає захищеність інтересів держави у фінансовій сфері або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної системи, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку й обслуговування фінансових зобов'язань [3].

Робота із забезпечення фінансової безпеки регіону повинна здійснюватись у постійному режимі, мати наукове обґрунтування тому, що нестача фінансових ресурсів спричиняє недофінансування нерідко найбільш невідкладних потреб у різних сферах економіки та є загрозою

національній безпеці. У свою чергу це потребує пошуку, розробки та запровадження нових форм і методів управлінського впливу на стан фінансової безпеки регіону.

В економіці України відбувається поглиблення міжрегіональних контрастів, продовжується концентрація економічної активності, фінансових результатів та рівня доходів населення в обмеженому числі регіонів України, що не відповідає основному призначенні державної регіональної політики. Неefективне співробітництво регіонів сходу та півдня України зі світовим ринком в умовах політичної та економічної нестабільності призводить до розпаду нормальних зв'язків із сусідніми регіонами, що призводить до послаблення цілісності України. У регіонах повинні підтримуватися певні пропорції між виробничо-технічними устроями та природними можливостями. Такі особливості регіонів мають використовуватися при залученні їх потенційних можливостей у фінансово-кредитні відносини [4].

Для своєчасного реагування на загрози фінансовій безпеці регіону необхідно здійснювати відповідний моніторинг на основі апробованої системи індикаторів фінансової безпеки. Водночас, на даний час немає загально прийнятого розуміння у підходах щодо змістового та кількісного наповнення системи індикаторів. Управління фінансовою безпекою слід здійснювати згідно з системним підходом, відповідно до якого увага зосереджуватиметься не тільки на окремих напрямках, а й на всій фінансово-кредитній сфері, яка охоплює такі види діяльності: зовнішньоекономічну, а також бюджетний, грошово-валютний, фінансовий і соціальний сектори. Вдосконалення управління фінансовою безпекою слід розглядати як процес інтеграції інформаційних технологій і традиційних управлінських підходів.

На основі дослідження наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених можна запропонувати таку систему індикаторів стану фінансової безпеки регіону (табл. 1).

На базі отриманих показників було проведено оцінку фінансової безпеки регіонів України за 2004 – 2010 рр. за допомогою побудови таксономічного показника, що заснований на методичних підходах, які розроблені В. Плютою [5].

Досліджуючи рівень фінансової безпеки регіонів України за 2004 – 2010 рр., варто зауважити, що протягом окресленого періоду спостерігається загальна тенденція до його зниження. Це викликано тим, що фінансова система України ще не набула рис, притаманних ринковій економіці, і перебуває в стадії формування. Згідно з рис. 1, відбувається занепад відсталих і слабо освоєних регіонів через гостру неконкурентоздатність місцевих виробництв та практично стихійний відтік населення з деяких регіонів – Вінницького, Волинського, Закар-

Таблиця 2				Волинська MLP 0.01 10 5		
Характеристики моделей нейронних мереж				0.65		
Регіон України	Тип мережі	Помилка		Дніпропетровська MLP	0.023	2 6
Кількість входів	Кількість елементів на внутр. шарі			0.115		
Ефективність				Продовження табл. 2		
АР Крим MLP	0.027	10	5	Регіон України	Тип мережі	Помилка
0.71	Вінницька MLP	0.001	5 3	Кількість входів Кількість елементів на внутр. шарі		
0.06	Ефективність			Ефективність		

Таблиця 1

## Система індикаторів фінансової безпеки регіону

Напрямок індикатора	Найменування індикатора
Бюджетний сектор	Відношення дефіциту державного бюджету до валового регіонального продукту (ВРП), % Обсяг зовнішнього державного боргу до ВРП, % Обсяг внутрішнього державного боргу до ВРП, %
Фінансовий сектор	Поточна дебіторська заборгованість Поточна кредиторська заборгованість Обсяг міжбюджетних трансфертів, що надаються регіональним бюджетам з центрального бюджету, грн на особу
Зовнішньоекономічна діяльність	Індекс споживчих цін Коефіцієнт покриття експортом імпорту Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, тис. дол. США
Соціальний сектор	Динаміка суми заборгованості з виплати заробітної плати млн грн Рівень безробіття населення (за методологією МОП), % до економічно активного населення
Грошово-валютний сектор	Рівень доларизації грошового обігу

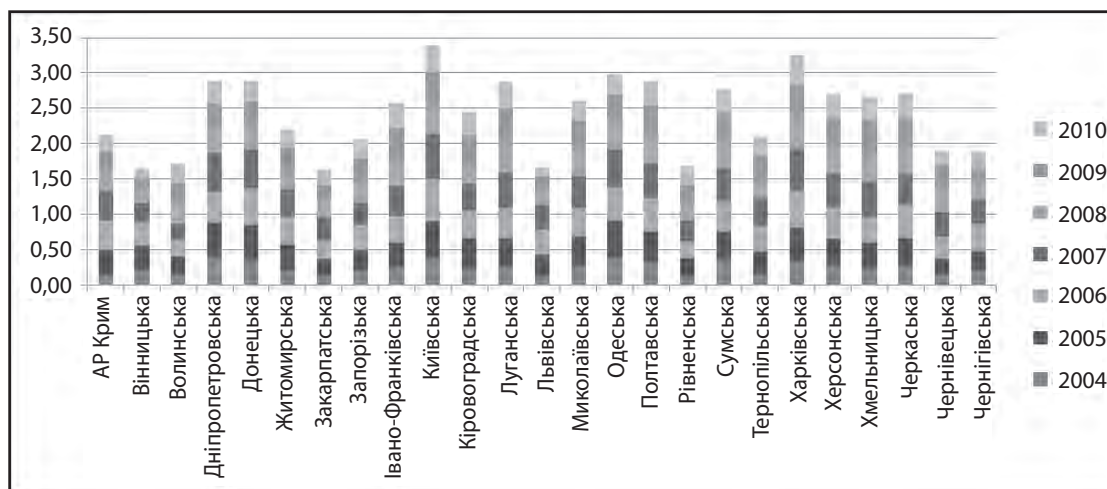


Рис. 1. Таксономічний показник розвитку фінансової безпеки регіонів України за 2004 – 2010 рр.

патського, Львівського, Рівненського, Чернігівського та Чернівецького регіонів. З іншого боку, спостерігається надмірна територіальна концентрація продуктивних сил у результаті переважного розміщення промислового й банківського капіталу в деяких високо урбанізованих зонах – Київській, Харківській, Дніпропетровській, Донецькій, Одеській, Полтавській областях, що, у свою чергу, відзначається у досить високому рівні фінансової безпеки серед інших регіонів.

Далі проводимо моделювання фінансової безпеки регіонів України за допомогою побудови нейронної мережі. Для моделювання нейронної мережі використано пакет Statistica Neural Networks, переваги якого складаються з наявності широкого вибору мережних типів мо-

делей, можливості побудови різноманітних аналітичних звітів, що дозволяє вибирати і проаналізувати найбільш вдалу конфігурацію мережі [6].

За допомогою модуля Майстер вирішення завдань (Intelligent Problem Solver) були проаналізовані результати пошуку найбільш вдалих моделей, побудованих на нейронних мережах для показників фінансової безпеки регіонів України. У результаті отримано 25 нейронних мереж, кожна з яких характеризує окремих регіон України, характеристики яких наведені *табл. 2*. Найкращим автоматичним конструктором нейронних мереж було обрано модель багатозарового перцептрон (MLP).

## Характеристики моделей нейронних мереж

Регіон України / область	Тип мережі	Помилка	Кількість входів	Кількість елементів на внутрішньому шарі	Ефективність
АР Крим	MLP	0.027	10	5	0.71
Вінницька	MLP	0.001	5	3	0.06
Волинська	MLP	0.01	10	5	0.65
Дніпропетровська	MLP	0.023	2	6	0.115
Донецька	MLP	0.012	5	3	0.211
Житомирська	MLP	0.004	4	3	0.187
Закарпатська	MLP	0.023	3	3	0.264
Запорізька	MLP	0.005	5	3	0.192
Івано-Франківська	MLP	0.018	11	12	0.386
Київська	MLP	0.03	12	6	0.097
Кіровоградська	MLP	0.109	9	6	0.488
Луганська	MLP	0.0009	2	4	0.004
Львівська	MLP	0.064	3	6	0.643
Миколаївська	MLP	0.027	11	6	0.134
Одеська	MLP	0.04	11	7	0.29
Полтавська	MLP	0.035	8	3	0.862
Рівненська	MLP	0.039	12	8	0.763
Сумська	MLP	0.0168	5	4	0.015
Тернопільська	MLP	0.0035	12	8	0.022
Харківська	MLP	0.035	12	8	0.513
Херсонська	MLP	0.0012	4	5	0.027
Хмельницька	MLP	0.0058	12	8	0.057
Черкаська	MLP	0.003	12	8	0.299
Чернівецька	MLP	0.0046	12	8	0.0085
Чернігівська	MLP	0.091	11	6	0.073

Згідно з табл. 2 найкращі моделі багатшарового перцептронну для кожного регіону України мають невелику помилку, досить непогане значення ефективності та простоту сприйняття. Ці моделі доводять, що при моделюванні значень показників фінансової безпеки регіонів України слід враховувати нелінійність процесів, поступовість перетворень, досить велику кількість показників, які визначають оцінку фінансової безпеки.

Більш якісний аналіз характеристик нейронних мереж можна зробити за допомогою аналізу регресійних можливостей моделі (табл. 3). Слід відзначити, що середньоквадратична помилка дорівнює ( $Abs\ E.Mean$ ) повинна дотримуватись мінімального значення, коефіцієнт кореляції ( $Correlation$ ) повинен наближатися до одиниці та найменше значення повинен мати показник  $S.D. Ratio$  – відношення  $Error\ S.D.$  до  $Data\ S.D.$

За допомогою аналізу чутливості можна виділити ранги найбільш значущих показників. Можна відзначити, що для всіх показників значення коефіцієнта відношення  $Ratio$  повинно бути більше 1. Тобто всі показники моделі, відзначені як входні змінні, є досить важливими. Ступінь їх важливості визначає значення рангу, щозначається для кожної змінної в залежності від розміру

помилки моделі у випадку видалення цієї змінної з моделі. Чим більший ранг і більш чутлива модель нейронної мережі до змінної, тим більш вона важлива в сукупності вхідних показників [6].

Проведений аналіз чутливості свідчить про найбільшу значимість показників «відношення дефіциту державного бюджету до валового регіонального продукту (ВРП), %», «обсяг зовнішнього державного боргу до ВРП, %» та «рівень безробіття населення (за методологією МОП) % до економічно активного населення», а також вплив цих показників на загальний рівень фінансової безпеки регіонів України. Зміна значення цих показників може розглядатися як виникнення потенційної загрози.

Усе більша диференціація у розвитку регіонів України, нерівномірність розподілу фінансів, реального сектора економіки, рівня життя населення вимагають вироблення нових орієнтирів у соціально-економічній політиці. Одним із способів аналізу економічної ситуації і знаходження місця регіону в загальноукраїнському розвитку є оцінка фінансової безпеки регіону [7].

Таблиця 3

## Результати регресійного аналізу

Регіон України	Abs E. Mean	Correlation	S. D. Ratio
АР Крим	0.087	0.94	0.349
Вінницька	0.059	0.98	0.184
Волинська	0.018	0.96	0.277
Дніпропетровська	0.09	0.85	0.882
Донецька	0.015	0.98	0.208
Житомирська	0.0083	0.99	0.114
Закарпатська	0.042	0.93	0.537
Запорізька	0.04	0.94	0.548
Івано-Франківська	0.052	0.87	0.62
Київська	0.0009	0.99	0.0098
Кіровоградська	0.0086	0.98	0.154
Луганська	0.033	0.87	0.554
Львівська	0.047	0.95	0.635
Миколаївська	0.0085	0.99	0.069
Одеська	0.0099	0.98	0.173
Полтавська	0.166	0.65	0.862
Рівненська	0.032	0.98	0.313
Сумська	0.021	0.98	0.195
Тернопільська	0.004	0.99	0.09
Харківська	0.046	0.99	0.559
Херсонська	0.054	0.84	0.578
Хмельницька	0.0008	0.99	0.012
Черкаська	0.017	0.95	0.288
Чернівецька	0.037	0.95	0.502
Чернігівська	0.0003	0.99	0.004

Таким чином, розглянутий підхід дозволяє виявити потенційні загрози фінансовій безпеці регіонів України, що сприяє підвищенню стійкості фінансової стратегії регіонального розвитку. Подальших науково-методичних розробок потребує питання впровадження системи моніторингу фінансової безпеки на регіональному рівні. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Третяк О.З.** Окремі концептуальні характеристики категорії фінансової безпеки регіону / О. З. Третяк, М. В. Кирилів // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 2. – С. 2 – 7.

**2. Медвідь М. М.** Фінансова безпека регіонів України (на прикладі Харківської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / Полтавський національний технічний ун-т ім. Юрія Кондратюка. – Полтава, 2008. – 20 с.

**3. Сухоруков А. І.** Проблеми фінансової безпеки України : Монографія / (Передмова акад. НАН України С. І. Пиріжкова). – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.

**4. Герасимчук З. В.** Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації : монографія / З. В. Герасимчук, В. Л. Галушак. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 245 с.

**5. Плюта В.** Сравнительный многомерный анализ в эконом. исследованиях / В. Плюта / Пер. с польск. В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

**6. Кизим Н. А.** Нейронніе сети: теория и практика применения : Монография / Н. А. Кизим, Е. Н. Ястремская, В. Ф. Сенчуков – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 240 с. Русск. яз.

**7. Маргасова В. Г.** Передумови формування фінансової безпеки регіону / В. Г. Маргасова, Н. В. Ткаленко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 2. – С. 139 – 146.



УДК 336.226.212.1(1-8)

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА З УРАХУВАННЯМ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

**ЗИМА О. Г.***кандидат економічних наук***ЄРШОВА І. С.****Харків**

**У**нерухомості найбільш повно і наочно виявляється тенденція до зростання нагромадженого багатства, яке доволі легко обліковувати, а тому використовувати як об'єкт оподаткування [4]. Податок на нерухоме майно відомий з часів Римської імперії та має за мету забезпечення фінансування сталого територіального розвитку за рахунок місцевих бюджетів, а також виконання соціальної функції (зменшення розриву між багатими та бідними), оскільки люди з більши-

ми доходами мають нерухомість з великою житловою площею, а відтак більшу базу оподаткування та величину податкових платежів.

На цей час податок на нерухоме майно є традиційним податком для майже 130 країн світу й забезпечує значну частину надходжень до місцевих бюджетів (зокрема, в Австрії вони становлять більше 90%, у Канаді – до 80%, США – до 75%) [3, с. 327]. В Україні оподаткування нерухомого майна не виконує таку велику роль у наповненні бюджетів, тому постає проблема, яка потребує законодавчого урегулювання.

Гострі дискусії щодо запровадження податку на нерухоме майно в Україні велися ще з початку 1990-х років, коли Декретом Кабінету Міністрів «Про місцеві податки і збори» передбачалося введення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки [4]. Але цей податок став реалією лише з 1 січня 2012 року, коли в силу

вступила стаття 265 Податкового кодексу України (далі ПКУ), у якій закріплено податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Проте з прийняттям податку постали деякі проблеми, які потребують перегляду законодавства з ціллю подальшого його реформування.

Проблеми, пов'язані з удосконаленням системи оподаткування нерухомого майна України та наближенням її до рівня розвинутих країн, через свою важливість є предметом наукового дослідження у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів, серед яких Р. Арно, А. Багрій, А. Бережна, О. Грищенко, В. Заєць, Дж. Зодроу, Н. Павліха, П. Самуельсон, В. Стіпахно, В. Чекіна, Дж. Янг та ін. Але недостатньо розкриті питання, які характеризують шляхи вдосконалення української системи оподаткування в контексті адаптування податкової системи до світового досвіду.

Метою дослідження є аналіз зарубіжного досвіду у сфері оподаткування нерухомого майна з можливістю його використання для збільшення доходів місцевих бюджетів України.

Для того, щоб порівняти український податок на нерухоме майно з оподаткуванням нерухомості в інших країнах, потрібно перш за все розглянути його елементи. У XII розділі Податкового кодексу України визначено перелік платників податку – фізичні та юридичні особи, у тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової нерухомості. Об'єктами оподаткування є будівлі, віднесені відповідно до законодавства до житлового фонду. Ставки податку на нерухоме майно встановлюються сільською, селищною та міською радою за 1 кв. метр житлової площі об'єкта нерухомості. Кількісні значення показників бази та ставки податку для наявності представимо в *табл. 1*.

буде сплатити податок на нерухомість у розмірі 644 грн ( $1\% \cdot 1073 \cdot (180 - 120)$ ). А власник житлового будинку площею 500 м<sup>2</sup> за 2012 рік буде зобов'язаний сплатити 7243 грн податку на нерухомість ( $2,7\% \cdot 1073 \cdot (500 - 250)$ ). Таким чином, громадянин, у якого є квартира житловою площею 180 м<sup>2</sup>, несе невеликий податковий тягар. Та чим вище буде житлова площа об'єкта нерухомості, тим вище буде податкове зобов'язання.

Проте на сучасний ринок нерухомості цей податок ніяк не вплине. Адже при житловій площі у 120 м<sup>2</sup> загальна площа може мати будь-який розмір (навіть більше 180 м<sup>2</sup>). Мова йде про чотириох-, п'яти- і більш кімнатні квартири, яких на ринку українського житла 1 – 1,5%. Майже 80% громадян мешкають у квартирах з житловою площею до 100 м<sup>2</sup> [5]. Таким чином, треба звернути увагу на можливість зміни об'єкта оподаткування нерухомого майна у податковому законодавстві.

Фінансовий результат від сплати податку на нерухоме майно в Україні щодо збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів буде доволі низьким у порівнянні з іншими країнами. Тому необхідно звернутися до зарубіжного досвіду з ціллю вдосконалення оподаткування нерухомості в Україні.

Одним із актуальних питань, вирішення якого має важливе значення для економічного зростання України, є адаптація національного законодавства до європейських стандартів. Як свідчить зарубіжний досвід, в окремих країнах нерухоме майно оподатковується виходячи з його вартісної оцінки. Це дозволяє справедливо стягувати податки з громадян [2]. Так, у Болгарії щорічний податок на нерухоме майно становить орієнтовно 0,25% від її балансової вартості.

**Таблиця 1**

**База оподаткування, ставки та пільги податку на нерухоме майно**

База оподаткування (житлова площа)		Ставка податку за 1 м <sup>2</sup>	Пільги	
квартира	будинок		квартира	будинок
Не перевищує 240 м <sup>2</sup>	Не перевищує 500 м <sup>2</sup>	Не більше 1% розміру мінімальної зарплати, встановленої на 1 січня звітного року	Зменшення бази оподаткування на 120 м <sup>2</sup>	Зменшення бази оподаткування на 250 м <sup>2</sup>
Понад 240 м <sup>2</sup>	Понад 500 м <sup>2</sup>	2,7% розміру мінімальної зарплати, встановленої на 1 січня звітного року		

Як видно з табл. 1, базою оподаткування є житлова площа об'єкта нерухомості, зменшена на 120 м<sup>2</sup> для квартири та на 250 м<sup>2</sup> для житлового будинку. Ставка податку за 1 м<sup>2</sup> встановлюється в таких межах: для квартир і житлових будинків, житлова площа яких не перевищує 240 та 500 м<sup>2</sup> відповідно – не більше 1% розміру мінімальної зарплати, а у випадках перевищення зазначених площ – 2,7% розміру мінімальної зарплати [1, с. 302].

Для того, щоб наглядно побачити, який податковий тягар буде нести платник податків, розглянемо на прикладі обчислення податкового зобов'язання. Припустимо, що громадянин, у якого є квартира житловою площею 180 м<sup>2</sup>, що відповідно до законодавства є базою оподаткування (з урахуванням пільгових 120 м<sup>2</sup>), за 2012 рік повинен

Ставка встановлюється місцевими органами, тому відрізняється залежно від місцевості.

У Німеччині податок при купівлі нерухомого майна становить 3,5% від її кадастрової вартості, що на відміну від балансової є вартістю з урахуванням цільового призначення нерухомості.

В Іспанії власникам житла доводиться платити на рік два податки: муніципальний (0,5 – 2% від кадастрової вартості житла) і податок на майно – 0,2 – 2,5%. Для останнього базою може бути і кадастрова вартість об'єкта, і його ринкова ціна.

Таким чином, використання вартості, як бази оподаткування може привести до більш справедливого податкового навантаження, за умов якого власники

об'єктів нерухомого майна, що має більшу вартість, будуть сплачувати більші податки.

Але в Україні є ряд проблем щодо оцінки вартості нерухомого майна. Воно повинне оцінюватися для оподаткування та оподатковуватися одними й тими ж органами, використовуючи одні й ті ж універсальні процедури та практику оцінки. Використання єдиної системи оподаткування для таких об'єктів забезпечує принципи ефективності та справедливості. Такий підхід запобігатиме існуванню великої кількості оціночних механізмів, які можуть призвести до неефективності процесу оцінки нерухомості та стягнення податків, до зростання витрат на ці процеси та проведення несправедливих оцінок нерухомості. Повинна існувати диференціація оцінки будівель та покращень за їх якістю, місцезнаходженням, терміном використання тощо для утворення чіткої оціночної бази. Такий підхід дає змогу оцінювачу та платнику податків зрозуміти оцінку та знати, яким чином та чи всі аспекти були враховані при оцінці нерухомості, і, якщо потрібно, поставити під сумнів оцінку [2].

**В** Україні існує проблема нестачі фінансових ресурсів, необхідних на проведення оцінки нерухомого майна, яка не дає змоги запровадити нову базу оподаткування нерухомості. Тому потрібно шукати інші підходи до наповнення місцевих бюджетів. Існує багато шляхів, через які можливо збільшити надходження.

На даному етапі в систему оподаткування можливо внести ще деякі пропозиції, які не потребують багато витрат, але мають передумови для введення в процес оподаткування нерухомого майна. Як один із можливих варіантів це може бути зміна ст. 265.3.4 ПКУ, в якій у разі наявності у платника податку кількох об'єктів оподаткування база оподаткування обчислюється окремо за кожним з таких об'єктів.

Так, в Україні є громадяни, які володіють двома або більшою кількістю квартир невеликою площею, що, як правило, здаються в оренду. Доходи, які одержують громади від здачі в оренду або в найом нерухомого майна, повинні оподатковуватися прибутковим податком, але більшість не подає декларацій до податкової та ухиляється від оподаткування. Таким чином, ці громадяни отримують великі доходи. Для того, щоб уникнути цієї проблеми та здійснити наповнення місцевих бюджетів, можна змінити механізм визначення бази оподаткування нерухомого майна в разі наявності у платника податку кількох об'єктів оподаткування. Для цього необхідно при обчислюванні бази враховувати кількість об'єктів нерухомого майна. Для таких платників податку пропонується застосування ставки у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Механізм обчислення податкового зобов'язання буде мати такий вигляд: помноження кількості об'єктів нерухомого майна на один неоподатковуваний мінімум. Наприклад, громадянин, який володіє п'ятьма невеликими квартирами, у рік повинен буде сплатити 85 грн податку на нерухоме майно. Ця сума є невеликою, тому не буде лякати платників податків, а місцеві бюджети будуть отримувати додаткові надходження.

**Т**аким чином, узагальнення напрацювань провідних учених і результати власних досліджень дозволили дійти таких висновків, що податок на нерухоме майно має стати вагомою запорукою збільшення доходної частини місцевих бюджетів шляхом удосконалення системи оподаткування нерухомості на основі досвіду зарубіжних країн. Але поки Україна не має змоги здійснити це удосконалення. Тому зараз необхідно шукати інші механізми наповнення місцевих бюджетів шляхом доповнення існуючого законодавства, які й розглядалися у статті. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України. – Х. : Фактор, 2012. – С. 398 – 399.
2. **Барбара Н.** Оподаткування нерухомості [Електронний ресурс] / Барбара Н., Річард Е. – Режим доступу : <http://www.geomatica.kiev.ua/training/PlanValTax/chapter202.html>
3. **Бережна А. Ю.** Податок на нерухомість як потенційне джерело формування місцевих бюджетів / А. Ю. Бережна // Науковий вісник будівництва. – 2006. – № 35. – С. 327 – 329.
4. **Лекарь С. І.** Методологічні засади формування та податку на нерухомість фізичних осіб [Електронний ресурс] / С. І. Лекарь. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Nvudpsu/2009\\_4/Podatki/Lekar.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvudpsu/2009_4/Podatki/Lekar.pdf).
5. **Хелен М.** Податки в Швеції. [Електронний ресурс] / Хелен М. – Режим доступу : <http://www.geomatica.kiev.ua/training/PlanValTax/chapter202.html>

## РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

ІСАЄВА Н. І.

кандидат економічних наук

Харків

Пріоритетний розвиток банківської системи і становлення інших кредитно-фінансових інститутів відіграє ключову роль у формуванні ринків грошей і капіталів через механізми та інструменти банківських і небанківських послуг фінансового характеру. Проте сьогодні ці ринки ще не настільки розвинені як в Польщі чи Угорщині, а щодо Франції, Німеччини, Бельгії та інших країн відставання є доволі контрастним.

Банківська система України на даному етапі розвитку ще не досягла високого рівня платоспроможності – баланси більшості великих банків містять ненадійні кредити, а баланси підприємств, відповідно, містять борги без перспектив їхньої оплати. Сьогодні чимало банків є прихованими банкрутами. Навіть частина досить великих банків практично неіснують [1].

За підсумками станом на 01.01.2011 року було зафіксовано від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектора в розмірі 13,0 млрд грн.

Станом на 01.01.2012 р. зареєстровано 198 банків. Капітал банків за 2011 рік зріс на 16,9% і становив 161,0 млрд грн, або 15,2% пасивів банків [2].

Спlachений зареєстрований статутний капітал банків збільшився на 17,8% – до 171,9 млрд грн. Зобов'язання банків зросли на 11,6% – до 897,6 млрд грн.

Основними складовими зобов'язань на 01.01.2012 р. були:

- ✦ кошти фізичних осіб – 306,2 млрд грн, або 34,1%;
- ✦ кошти суб'єктів господарювання – 186,2 млрд грн, або 20,7%;
- ✦ міжбанківські кредити та депозити – 166,5 млрд грн, або 18,6%.

Структура коштів фізичних осіб у банках така:

- ✦ строкові кошти – 237,4 млрд грн, або 77,5%;
- ✦ кошти на вимогу – 68,8 млрд грн, або 22,5%.

Активи банків України збільшилися на 12,4% і на початок 2012 р. становили 1 058,6 млрд грн, загальні активи – 1 212,9 млрд грн.

Структура загальних активів банків така: готівкові кошти, банківські метали та кошти в НБУ – 4,9%;

- ✦ кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках – 6,5%;
- ✦ кредитні операції – 68,0%;
- ✦ вкладення в цінні папери – 7,2%;
- ✦ дебіторська заборгованість – 3,4%;
- ✦ основні засоби та нематеріальні активи – 4,6%;
- ✦ нараховані доходи до отримання – 4,4%;
- ✦ інші активи – 1,0%.

Спостерігається скорочення співвідношення загальних активів банків до ВВП, яке на 01.01.2011 р. становило 100,71% (на 01.01.2010 р. – 109,7%). Співвідношення активів банків до ВВП зменшилось до 87,02% (на 01.01.2010 р. – 96,4%), зобов'язань до ВВП – до 74,3% (на 01.01.2010 р. – 83,8%), власного капіталу залишилось на рівні 12,72% [3].

Однією зі складових капіталу комерційних банків є фінансовий результат їх діяльності (рис. 1). За результатами 2011 р. збитки банківської системи становили 7,7 млн грн, тоді як прибутки за підсумками року – 7,3 млн грн.

Рентабельність активів банків знижувалася: пік зниження спостерігався у 2009 році. Аналогічна ситуація і з рентабельністю капіталу (рис. 2).

Чистий спред – традиційний показник прибутковості банку. За допомогою даного показника оцінюють ефективність виконання банком функції посередника між вкладниками і позичальниками, а також рівень конкуренції на ринку. Як правило, у випадку загострення конкурентної боротьби спред скорочується і менеджери банку змушені шукати інші джерела отримання прибутку.

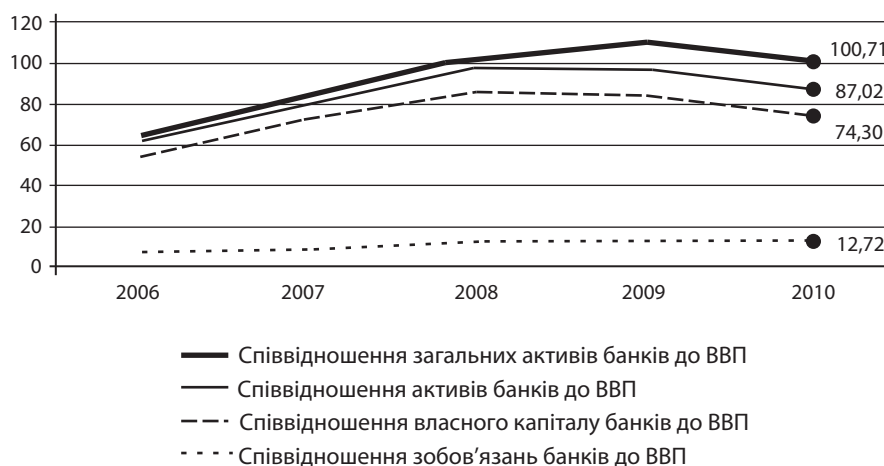


Рис. 1. Основні показники діяльності банків України



Саме така ситуація і відбулася (рис. 3). До того ж зниженню даного показника посприяла економічна криза [4].

Головним продуктом комерційного банку є різноманітні послуги. Аналізуючи різні підходи до визначення змісту банківської послуги, вважаємо, що найбільш правомірним є трактування послуг як результату банківської діяльності. Для досягнення цього результату банки здійснюють різного роду операції.

осіб зросли за грудень на 4,5 млрд грн, за рік – на 35,6 млрд грн (+13%) [3].

Загальний обсяг кредитів у грудні 2011 р. скоротився на 2,3 млрд грн – до 793,2 млрд грн, за рахунок валютної складової у портфелях як юридичних (–1,1 млрд грн), так і фізичних осіб (–4,7 млрд грн). У цілому кредитний портфель за 2011 р. виріс на 70,3 млрд грн (+9,3%), кредити бізнесу збільшилися на 72,6 млрд грн

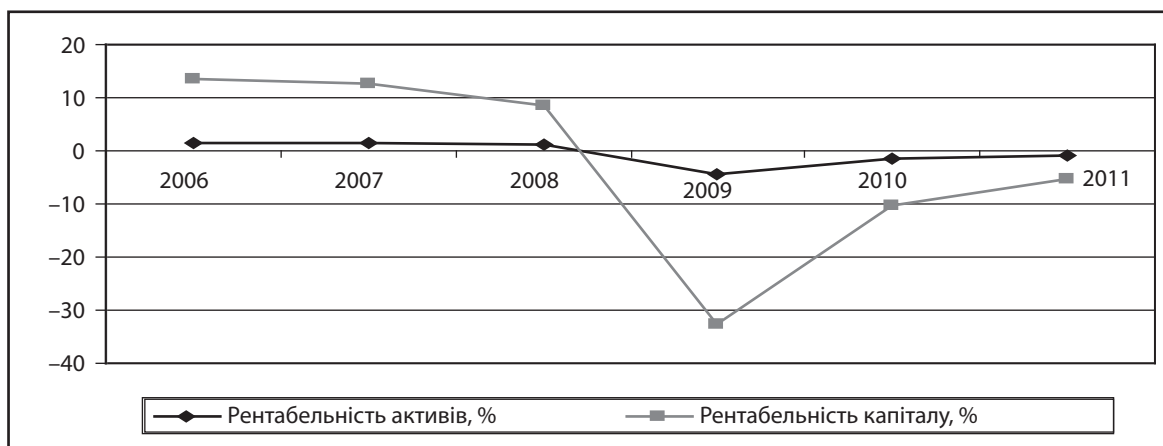


Рис. 2. Динаміка рентабельності активів і пасивів банків протягом 2006 – 2011 рр.



Рис. 3. Динаміка чистого спреду протягом 2006 – 2011 рр.

Для здійснення трьох основних груп операцій – пасивних, активних і комісійно-посередницьких – банки надають різноманітні послуги у вигляді надання кредитів, здійснення розрахунків, управління майном та ціноутворенням, надання гарантій, поручительств, консультацій тощо, які у своїй сукупності формують банківський продукт.

Сьогодні першочерговим завданням комерційних банків є подальше нарощування капіталу, посилення довіри до них, підвищення рентабельності діяльності, розширення та підвищення якості пропонованих клієнтам послуг.

Структуру депозитів на 01.01.2011 р. за класифікаційною ознакою (за видами валют, за строками погашення, за секторами економіки) подано на рис. 4 – рис. 6 відповідно [2 – 4].

У грудні 2011 р. сукупний депозитний портфель виріс на 20,6 млрд грн – до 464,8 млрд грн. У річному вимірі зріст склав 17,6%. Це сталося в основному за рахунок коштів юридичних осіб (+ 26,3%). Кошти фізичних

(+14,3%), кредити приватним клієнтам скоротилися на 11,9 млрд грн (–6,8%). Обсяг простроченої кредитної заборгованості у 2011 р. скоротився на 5,5 млрд грн, до 79,3 млрд грн, її доля скоротилася з 11,2% до 9,6% від сукупного кредитного портфеля.

Скороченню заборгованості в звітному році сприяло прийняття постанови Правління Національного банку України від 01.06.2011 № 172 «Про затвердження Порядку відшкодування банками України безнадійної заборгованості за рахунок резерву» та листа-роз'яснення Державної податкової служби України від 02.11.2011 № 2183/5/15-1416 [2].

Структуру кредитів за 2011 р. за класифікаційною ознакою (за видами валют, строками погашення, секторами економіки) подано на рис. 7 – рис. 9 відповідно [4].

Комісійний дохід банків за 2011 р. збільшився на 22,00% – до 16,70 млрд грн, що складає 13,20% сукупних банківських доходів. Бажаний результат – рівень європейських банків, частка комісійної складової в доходах котрих сягає понад 30%.

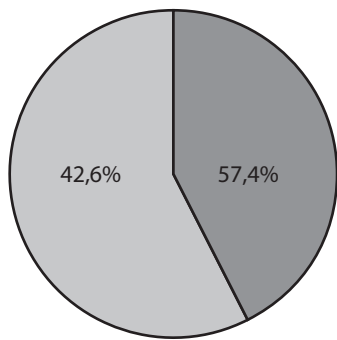


Рис. 4. Структура депозитів

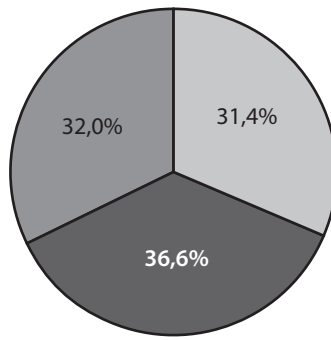


Рис. 5. Структура депозитів за видами валют за строками погашення

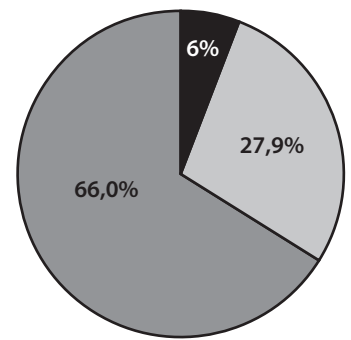


Рис. 6. Структура депозитів за секторами економіки

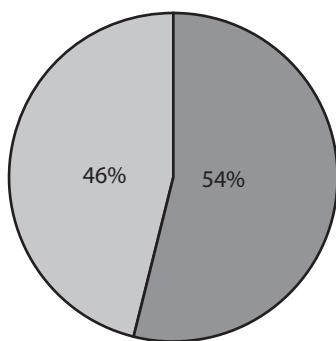


Рис. 7. Структура кредитів

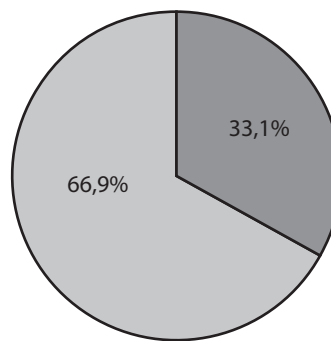


Рис. 8. Структура кредитів за видами валют за строками погашення

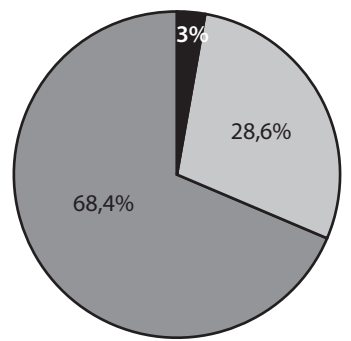


Рис. 9. Структура кредитів за секторами економіки

Застосування в Україні безготівкових розрахунків з пластиковими картками, впроваджене останнім часом, – один із найперспективніших шляхів залучення заощаджень населення у грошовий обіг країни.

За 2011 р. кількість активних платіжних карток збільшилось на 5,4 млн (+18,5%) і склало 34,90 млн шт., загальна емісія карток зросла на 25% – до 57,9 млн шт., а кількість карткотримачів скоротилася на 4,7 млн осіб – до 35,1 млн осіб [3].

В Україні активно використовується міжнародна система переказу коштів між фізичними особами. Станом на 01.01.2012 р. на території країни перекази здійснювалися 26 міжнародними системами переказу коштів між фізичними особами без відкриття рахунку, створених нерезидентами. Учасниками таких систем було близько 150 банків України.

Виходячи з наведених даних слід зауважити, що сучасні особливості організації бізнесу визначають потреби підприємств не лише у традиційному кредитно-розрахунковому банківському обслуговуванні, а й у значно ширшому спектрі різноманітних послуг комерційних банків, спроможних забезпечити оптимальні умови для ефективного, прибуткового господарювання клієнтів.

Активний розвиток і розширення сфер діяльності банків вимагає окреслення пріоритетних напрямків упровадження нових послуг, на яких повинні бути сконцентровані зусилля. Серед них можна відзначити: трастові операції; консультаційно-інформаційні послуги; допоміжні операції, пов'язані із забезпеченням господарської діяльності клієнтів; удосконалення традиційних банківських послуг, насамперед депозитно-позичкових [5].

В Україні серед перспективних напрямків функціонування комерційних банків особливе місце може належати трастовим операціям, які передбачають управління майном та виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнта на правах його довіреної особи.

Крім трастових послуг, заслуговує на увагу такий важливий напрямок банківської діяльності, як надання клієнтам кваліфікованих консультацій та інформації з різноманітних аспектів управління фінансами та організації господарської діяльності [1, 6].

Реальні перспективи розвитку в банківській практиці нашої країни можуть мати деякі послуги, реалізація яких вимагає від персоналу банків глибоких знань особливостей функціонування господарюючих суб'єктів різних галузей економіки. Серед зазначених операцій

важливе місце можуть посісти: лізингові послуги; факторинг; посередницькі послуги; аудиторські послуги; маркетингові послуги; гарантійні послуги; виконання окремих внутрішніх операцій клієнтів; організація інженерно-економічних експертиз.

**Р**озглянуті операції можуть загалом вигідно доповнити стандартний набір кредитно-розрахункових операцій комерційних банків, що є важливою перевагою у конкурентній боротьбі за залучення нових клієнтів та утримання наявних. Адаже ширший асортимент послуг створює надійнішу основу для ефективного функціонування банку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Дзюблюк О. Особливості розвитку ринку роздрібних банківських послуг в умовах перехідної економіки / О. Дзюблюк // Вісник ТАНГ. – 2005. – № 1.
2. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
3. Бюлетень Національного банку України : щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України [Електронне видання] – грудень 2011 від 29.02.2012. – 230 с.
4. Річний звіт Національного банку України за 2010 рік. – 2011. – 240 с.
5. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>

## ПЕРЕЙНЯТТЯ БАНКАМИ УКРАЇНИ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ПРОВЕДЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ

КОТ О. В.

кандидат економічних наук

ДЗЮБАНОВА Н. Д.

Харків

Сприяння ефективній і збалансованій роботі фінансової системи є запорукою благополуччя держави і в інших її сферах, адже вкрай важливим є дотримання ефективного виконання трьох основних її функцій: спрощення процесу платежів, роль проміжної ланки у розподіленні коштів між вкладниками і позичальниками, а також управління фінансовими ризиками. Проте не завжди національний уряд, особливо в країнах, що розвиваються, та з перехідною економікою, самостійно справляється з даною задачею. У цьому випадку стає актуальним перейняти досвід міжнародних фінансових установ, деякі з яких вже стали професіоналами оптимізації наведених функцій. Часто це здійснюється шляхом процесів злиття і поглинання (ЗіП), котрі за декілька останніх десятиліть вже стали звичним явищем на тих чи інших ринках світу.

В економічній науці питанням ЗіП? у фінансовому секторі зокрема, або їх окремим аспектам було присвячено ряд досліджень, якими в різні часи займалися такі вчені та науковці, як А. Анісімов, Р. Брейлі, А. Лажу, С. Майерс, К. МакГін, С. Ф. Рід, А. Бородаєвський, Ф. Євдокимов, Ю. Ігнатішин, В. Міщенко, Н. Орлова, О. Прохоров та інші. З огляду на надзвичайну актуальність даної проблеми у сучасних умовах вважаємо за доцільне приєднатися до її обговорення, проаналізувати стан ринку ЗіП фінансового сектора Європи та розглянути стратегію експансії JP Morgan Chase.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі аналізу наукових джерел і статистичного матеріалу стосовно проведених ЗіП у галузі фінансових послуг виявити сучасний стан проблеми, що розглядається, і запропонувати

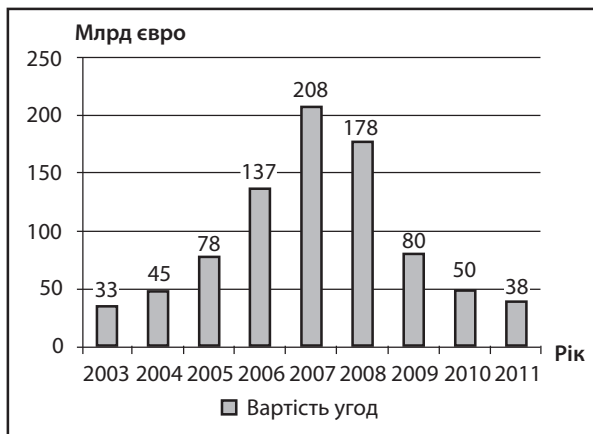
перспективні напрями інтеграції за кордон вітчизняних банківських структур.

У зв'язку з тим, що Україна є невід'ємною складовою європейського простору і консолідація активів вітчизняних банківських структур відбувається переважно з активами європейських фінансових груп, вважаємо за доцільне в першу чергу проаналізувати сучасний стан процесів злиття та поглинань у сфері фінансових послуг на ринку Європи. Для кращого розуміння характеру та мотивів укладання угод з ЗіП, принципів і взаємозалежностей даного процесу, слід, безперечно, почати з аналізу попередніх періодів і розглянути дану проблему у ретроспективі.

Згідно зі щорічними звітами стосовно новин та оглядів угод зі злиття та поглинання на вищезазначеному секторі європейського ринку, що були опубліковані міжнародною аудиторською компанією Pricewaterhouse Coopers (PwC) [2], 2011 рік виявився неоднозначним у плані підписання угод ЗіП після періоду відносного затишшя в 2010 р. Багато експертів очікували, що 2011 р буде доволі напруженим у плані реструктуризації сектору фінансових послуг Європи. І дійсно: за помірним стартом у першому кварталі даного року (вартість угод 9,8 млрд євро) прийшло поглиблення кризи єврозони і зростання макроекономічної невизначеності. Це зруйнувало спроби більшості компаній вірно спланувати стратегії злиття, і вартість угод різко скоротилася в другому (6,7 млрд євро) і третьому кварталах (5,0 млрд євро) року [2, с. 12]. Незважаючи на помітне відновлення вартості угод в останньому кварталі, 2011 фінансовий рік все ж виявився найспокійнішим за останні 8 років на ринку фінансових послуг ЗіП регіону. Загальна вартість оголошених угод за рік скоротилася на 25% в порівнянні з 50,3 млрд євро у 2010 р. до всього лише 37,9 млрд євро (рис. 1).

З рис. 1 видно, що обсяги вартості укладених угод ЗіП 2007 р. досягли піку, після чого стали поступово щорічно знижуватися з тенденцією до відтворення показників періоду, що передував максимальному значенню, а співробітництво у 2000-х рр. шляхом інтеграції набувало свого розвитку.





**Рис. 1. Угоди ЗіП на ринку фінансових послуг Європи у вартісному виразі (млрд євро), 2003 – 2011 рр.**

Таким чином, вартість угод 2011 р. майже приблизилася до показника 2003 р. у зв'язку зі складнощами проведення консолідації активів компаній під час фінансової кризи та сумніву менеджменту учасників ЗіП у своєму успіху.

Аналіз угод за 2003-2011 роки за підгалуззями показує, що, незважаючи на зниження, банківські операції зберегли звичне домінування (табл. 1 і рис. 2).

ючи на широко поширені очікування отримання права розпорядження європейськими банками, загальна вартість ЗіП у підгалузі управління активами досягла найнижчого рівня з 2003 р.

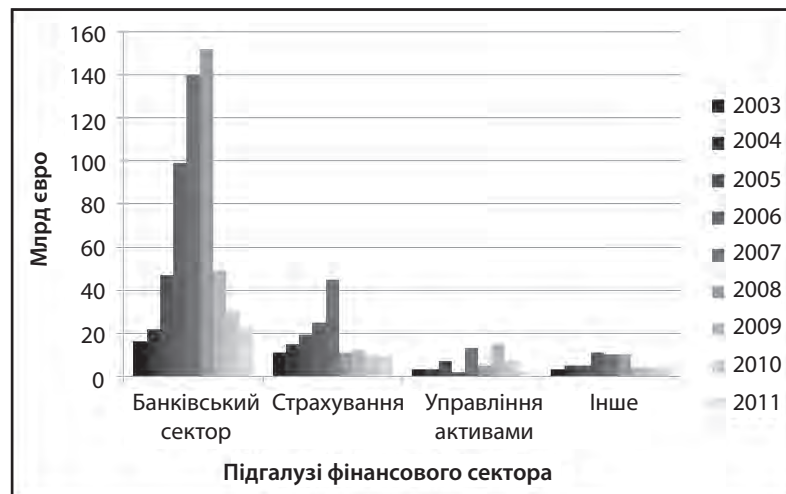
Опираючись на ці дані, отримані спеціалізованими установами щорічним моніторингом злиттів і поглинань, що відбулися, можна відмітити, що банківський сектор преважує у впливі на сукупний показник угод фінансового сектору, головним чином на протязі 2008 – 2011 рр. Так, це дозволяє сконцентрувати зусилля на гальмуванні щорічного скорочення укладених угод з ЗіП у Європі за рахунок поліпшення стану саме даної підгалузі фінансового сектору із формуванням відповідних рекомендацій, у тому числі пошуку ефективних рішень щодо консолідації переважно банківських структур. Слід зазначити, що положення на європейському ринку ЗіП фінансових послуг хитке. Це підкреслює також незавершеність світової фінансової кризи, котра вже встигла плавно перевести економіку ряду країн у фазу стагнації.

Однак і в період фінансової кризи відмінний для складних часів результат демонструють лідери галузі, що досліджується, серед яких американська фірма з надання фінансових послуг у глобальному масштабі JPMorgan Chase & Co – один з найстаріших і найвпливовіших конгломератів світу з активами у 2,3 трлн дол. США та

**Таблиця 1**

**Угоди ЗіП на ринку фінансових послуг Європи у вартісному виразі (млрд євро) у розрізі підгалуззей, 2003 – 2011 рр.**

Галузь фінансового сектору	Рік									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Банківський сектор	16	22	47	99	140	152	49	30	23	
Страховання	11	15	19	25	45	11	12	9,5	9	
Управління активами	3	3	7	2	13	5	15	7	2	
Інше	3	5	5	11	10	10	4	4	4	
<b>Разом</b>	<b>33</b>	<b>45</b>	<b>78</b>	<b>137</b>	<b>208</b>	<b>178</b>	<b>80</b>	<b>50,5</b>	<b>38</b>	



**Рис. 2. Угоди ЗіП на ринку фінансових послуг Європи у вартісному виразі (млрд євро) у розрізі підгалуззей, 2003 – 2011 рр.**

Порівняльна стійкість страхової галузі була продемонстрована четвертий рік поспіль, проте з дещо приглушеною діяльністю у плані укладання угод. Незважа-

веденням операцій більш ніж у 60 країнах світу. Визнана найкрупнішою публічною компанією у світі (за версією журналу Forbes на 20.04.2011 р.) [3] на початок 2011 р. корпорація налічувала 17,4 млрд дол. США чистого прибутку, а її ринкова вартість становила 182,2 млрд дол. США.

Розмірковуючи над тим, у чому полягає успіх світових компаній цієї галузі, одночасно відбувається пошук шляхів досягнення цього стану у діяльності вітчизняних банків, які характеризуються відповідним стратегічним напрямком. Звісно, однозначну відповідь сформувати складно, проте важливим фактором є можливість вивчення багаторічного досвіду роботи на ринку. Так, одним із факторів успішної діяльності корпорації JP Morgan Chase, якою ми знаємо її тепер, є саме історія її формування, що розпочалося в 1799 р., коли було зареєстровано перший з її

основоположних банків-засновників. Проте рушійними силами у розширенні банківської компанії стало укрупнення її структури, багато в чому завдячуючи прислуханням до побажань своїх клієнтів та задоволенні їх потреб. JP Morgan Chase утворилась шляхом низки угод зі злиття та поглинання впливових банків США (Bank of Manhattan, Chemical Bank, Manufacturers Hanover, Chase National Bank та ін.), майже всі серед яких на певному етапі свого розвитку пов'язані з інноваціями у фінансовій сфері. Зокрема, вже у 1805 – 1808 рр. Bank of Manhattan просували ідеї чекового індоаменту, кредитних відділів, діяльність відділів вивчення кредитоспроможності клієнтів і системи банків – кореспондентських банків, а Chemical Bank розробили електронну банківську систему для проведення відповідних операцій на дому (1982 р.) та утворили першу мережу банкоматів у Нью-Йорку (1885 р.) [5, с. 39 – 40]. У подальшому стратегія зростання переслідувала переважно мету розширення клієнтської бази та пошук нових ринків надання своїх послуг із випливаючими з цього новими джерелами прибутку.

Заслуговує уваги, головним чином, те, що протягом усієї своєї історії JP Morgan Chase була гіперактивним гравцем ринку, використовуючи майже всі стратегії жорсткої гри, акцентуючись, на нашу думку, на «масовому ударі переважуючими силами» [7, с. 14] (як це було зроблено 2008 р. за покупки корпорацією американської позиково-ощадної асоціації Washington Mutual за заниженою ціною) та швидкій інтеграції для ефекту масштабу. Головний виконавчий директор JP Morgan Chase Джеймі Деймон особито визнає, що фірма має значні можливості узгодженого зростання, які потрібно досягати «...агресивно: щодня, щокварталу і щороку за рахунок відкриття нових галузей, запуску нових продуктів і впровадження нових технологій, а також невпинного пошуку, найму та навчання працелюбних співробітників» [1, с. 12]. Узгоджене формування бізнесу, на його думку, може бути складним для здійснення, проте дуже значущим, а потенційна віддача – величезною.

Таким чином, українські банківські компанії, взявши активну участь у реалізації запропонованої стратегії нарощення капіталу корпорацій за рахунок їх об'єднання, можуть отримати вигоду, виступаючи як у ролі покупця, так і продавця об'єкта ЗІП. Банківський сектор України відзначається тим, що виступає переважно державою-донором акцій вітчизняних банків задля продажу іноземним структурам, серед яких домінують російські із часткою у 15,5% активів всієї банківської системи України на початок 2012 р. (ВАТ «Сбербанк Росії», ВАТ Банк ВТБ, Банківська група «Альфа-Банк») [4, с. 27]. Також тут присутні австрійські – Raiffeisen Bank International AG, Volksbank International AG та Erste Group, французькі – BNP Paribas Group та Credit Agricole S. A., а також фінансові групи Швеції, Німеччини, Іспанії, Кіпру та ін.

Однак є в банківському секторі України вітчизняні гравці, що обрали інший напрям своєї діяльності, спрямований на збереження акціонерного капіталу у власності держави (АТ «Укресімбанк», АТ «Ощадбанк»), або обравши стратегію власного розширення за кордон,

шляхом відкриття дочірніх компаній і філіалів (ПАТ КБ «ПриватБанк»). ПАТ КБ «ПриватБанк» досяг певних успіхів у своїй діяльності: він має 3 дочірні банки відповідно у Російській Федерації, Латвії (що, у свою чергу, має підрозділи в Італії та Португалії) і Грузії, а його фінансовий результат на 01.01.2012 р. у 1,426 млрд грн. дозволяє розширюватися і надалі.

Як зазначалося, для ефективності угод вітчизняним структурам знадобиться світовий досвід, щоб спиратися на успішно застосовані на практиці схеми організації пошуку об'єктів ЗІП, переговорів з ними та подальшої інтеграції капіталів і досягнення синергійного ефекту. На нашу думку, пріоритетними напрямками зміцнення позицій України у секторі фінансових послуг Європи є додержання агресивного характеру експансії за кордоном КБ «ПриватБанк» із розглядом можливості придбання одного з комерційних банків в Італії або Португалії, для підтримання та зміцнення своїх конкурентних переваг на ринку функціонування філіалів. Позитивним фактором є передусім те, що КБ «ПриватБанк» має у розпорядженні значний капітал, адже є вітчизняним «передовиком» галузі на 01.01.2012 р. із обсягом активів у 145,1 млрд грн, що майже вдвічі більший за аналогічні показники двох наступних за величиною активів банків та найбільшим у рейтингу фінансовим результатом. Банки, що зайняли відповідно другу і третю ланки рейтингу українських банків за обсягом активів, – Укресімбанк та Ощадбанк із фінансовим результатом у 531 і 88,1 млн грн [4, с. 44]. Обидва є державними і за рейтингом надійності депозитних вкладів зайняли дві перші строки у списку [6]. У свою чергу, Ощадбанк – це єдиний в Україні банк, що має закріплену Законом України «Про банки і банківську діяльність» державну гарантію повного збереження грошових коштів громадян, довірених банку. Поліпшуючи у подальшому свої основні фінансові показники та диференціюючи пакет послуг, дані державні банки могли б у майбутньому взяти на озброєння стратегію виходу на сусідні ринки державних фінструктур Росії, шляхом участі в капіталі зарубіжних фінансових груп або відкриття власних відділень на території США, і взяти участь у конкурентній боротьбі на міжнародному рівні. Більш того, Укресімбанк вже має досвід ведення справ транскордонного характеру: по-перше, у зв'язку з власною спеціалізацією, а, по-друге, завдяки управлінню представництвами у Лондоні та Нью-Йорку. Перспективі розширення у США сприяють також спільні риси банківських систем країн-учасниць, які історично розвивались у єдиному руслі. Проте, у будь-якому разі, для отримання Україною ефективного результату інтеграції, слід присвятити значну частину часу розробці стратегії виходу на зарубіжні ринки, паралельно адаптуючи і синхронізуючи відповідні нормативно-законодавчі акти з міжнародними.

## ВИСНОВКИ

Міжнародна експансія є довгим, жорстким й іноді клопітливим процесом. ЗІП у секторі фінансових послуг Європи четвертий рік поспіль піддається негативному впливу ще незавершеної фінансової кризи, що значно

скоротила обсяг укладених угод. Проте пропонується зосередитись на поліпшенні стану банківської підгалузі, у чому може зіграти значущу роль Україна. Хоча реалізація стратегії інтеграції часто вимагає тривалого часу, а проблеми відмінностей у законодавстві і моделях менеджменту компаній представляють низку проблем, що супроводжуються відповідними ризиками, зусилля за ретельної підготовки до злиття будуть того варті: можливості розширення дійсно великі, а ризик може бути контрольованим і керованим. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. JPMorgan Chase & Co. / 2010 Annual Report. – U.S.A. : JPMC&Co., 2011. – 308 p.
2. Sharing deal insight – European Financial Services M&A news and views, February 2012. – PwC-UK. – URL: [http://www.pwc.com/en\\_GX/gx/financial-services/mergers-acquisitions-reports/pdf/pwc-sharing-deal-insight-feb-2012.pdf](http://www.pwc.com/en_GX/gx/financial-services/mergers-acquisitions-reports/pdf/pwc-sharing-deal-insight-feb-2012.pdf)

www.pwc.com/en\_GX/gx/financial-services/mergers-acquisitions-reports/pdf/pwc-sharing-deal-insight-feb-2012.pdf

3. The World's Biggest Public Companies [Електронний ресурс] // Forbes.com. – Режим доступу : <http://www.forbes.com/global2000/list/>

4. Аналітичний огляд банківської системи України за 2011 рік. – Київ : НРА «Рюрік», 2012. – 50 с.

5. **Бартон Т. Л.** Риск-менеджмент. Практика ведущих компаній / Томас Л. Бартон, Уильям Г. Шенкир, Пол Л. Уокер : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2008. – 208 с.

6. Рейтинг надійності депозитів-2012 [Електронний ресурс] // Реальна економіка. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/2931.html>

7. **Сток Дж.** Жесткая игра / Джордж Сток, Роберт Лайхенауэр [Пер с англ.]. – М. : HIPPO, 2004. – 208 с.

## ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КРУПКА І. М.

кандидат економічних наук

Львів

Необхідною умовою побудови та ефективного функціонування ринкової економіки є наявність в країні розгалуженої інфраструктури, особливо фінансової. Нині в Україні банківським установам належить понад 90%<sup>1</sup> активів усієї фінансової системи країни, що зумовлює визначальну роль та значення банківської системи в забезпеченні економічного розвитку та безпеки держави в умовах реформування вітчизняного господарства. Відповідно питання фінансово-економічної безпеки банківської системи країни, яка упродовж останніх років пережила значні зміни, зумовлені глобалізацією фінансових ринків, розвитком інформаційних технологій, розширенням асортименту банківських послуг, впровадженням інноваційних технологій в управління та діяльність банків тощо набувають особливої актуальності. Важливість економічної безпеки банківської системи зумовлена її прямим впливом на розвиток усіх сфер життя суспільства, а недостатньо надійне функціонування однієї з ланок або учасників цієї системи здатне спричинити серйозні порушення і деформацію у всій фінансовій сфері та економічній діяльності держави.

За умов економічної глобалізації та інтеграційних процесів, коли у тій чи іншій частині світу час від часу спалахують валютні, банківські чи фінансові кризи, за-

гострюється питання щодо забезпечення у кожній країні стабільного економічного розвитку, який значною мірою залежить від надійності банківської системи та її здатності протидіяти цим загрозам. Адекватною має бути й економічна політика, спрямована на мінімізацію втрат і максимізацію вигід країни від участі в глобалізаційному процесі. Тому чим швидше держава визначить та почне відстоювати національні інтереси в цьому процесі, то кориснішими і менш болючими будуть його наслідки, адже банківська сфера є основною складовою фінансової системи держави і саме питання її безпеки за таких умов виходять сьогодні на перший план.

Проблематику економічної безпеки банківської системи на рівні держави досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці, зокрема С. І. Адамченко, М. Д. Алексеєнко, О. Ф. Балацький, О. І. Барановський, І. О. Бланк, Т. М. Болгар, М. З. Бора, С. Букін, Дж. К. Ван Хорн, О. Д. Василик, В. В. Вітлінський, В. М. Геєць, К. С. Горячева, Р. Гриценко, Р. Джуччі, О. В. Дзюблюк, Ж. М. Довгань, Е. Дж. Долан, А. О. Єпіфанов, М. М. Єрмошенко, В. Г. Загородній, О. Д. Заруба, Р. Дж. Кемпбелл, Л. А. Ключко, І. П. Козаченко, В. Г. Крижанівська, Л. О. Лігоненко, І. О. Лютий, А. М. Мороз, В. П. Москаленко, В. І. Мунтян, О. О. Олейніков, Є. С. Осадчий, Б. А. Райзберг, М. І. Савлук, Дж. Ф. Сінкі, Т. С. Смовженко, В. І. Срібний, Т. Стубайло, О. Сугоняко, О. О. Терещенко, Е. А. Уткін, Р. І. Шіллер та багато інших.

Високо оцінюючи їхній вклад у вирішення проблем забезпечення стану безпеки на різних рівнях і в різних сферах банківської діяльності, відзначимо, що питання фінансово-економічної безпеки банківської системи все ще залишаються недостатньо вивченими. Зокрема це стосується досліджень цілої низки специфічних загроз у діяльності банківської системи, процесу проведення діагностики та оцінки рівня її безпеки, а також застосу-

<sup>1</sup> У фінансовому секторі України 94 – 95% активів належать банкам – НБУ <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/v-finansovom-sektore-ukrainy-94-95-aktivov-prinadlezhat-bankam--23112011121200>



вання фінансового інструментарію для подолання кризових явищ з врахуванням особливостей як економіки України в цілому, так і банківської системи країни зокрема. Сьогодні також немає єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття «фінансово-економічна безпека банківської системи» та чіткого, цілісного механізму управління нею. Зазначене зумовлює необхідність дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані фундаментальних аспектів управління економічною безпекою банківської системи України в умовах глобалізації та інтеграційних процесів.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад фінансово-економічної безпеки банківського сектора на рівні держави, систематизація показників, які його характеризують, розгляд чинників, від яких залежить безпека банківських установ та вдосконалення вимог, які використовуються для оцінки стану безпеки банківської системи України і стратегії розвитку національної економіки.

**П**роблема забезпечення та зміцнення фінансово-економічної безпеки банківської системи – не породжена сьогоденням і має корені й у минулому, доволі складна та потребує вирішення. Притаманна вона усім країнам та набула загальнонаціонального значення і для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків, зокрема нетривалим періодом їхньої діяльності і відповідно незначними обсягами власного капіталу порівняно з розвиненими країнами, а також необхідністю працювати в умовах підвищеного ризику, що пов'язано з економічною та політичною нестабільністю у державі. Саме тому ефективне управління і забезпечення власної економічної безпеки, у тому числі банківської системи, має бути обов'язком та основним стратегічним завданням України.

Ситуація, що склалася в науковому дослідженні стану безпеки банківської системи в Україні, на думку О. Барановського<sup>2</sup>, свідчить про прорахунки концептуального характеру. Банківська сфера, що реально іс-

нує як цілісне явище, не має адекватного теоретичного і методологічного загальносистемного відображення: відсутня повноцінна методологічна база для вирішення окремих завдань захисту банківських установ; бракує досліджень, присвячених з'ясуванню базових понять; не розроблено науково обґрунтованої концепції і механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки банківської системи, відсутні систематизовані описи видів і змісту загроз безпеці банківських інститутів, ґрунтовна характеристика фінансових регуляторів безпеки та стабільності функціонування банківської системи.

**О**днією з перших вітчизняних наукових праць, присвячених економічній безпеці, є дослідження В. Мунтіяна<sup>3</sup>, однак учений розглядає її на національному рівні як «загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що містить механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам», а в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України<sup>4</sup>, зазначено, що «економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберегти стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави. ... Складовими економічної безпеки є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна та продовольча безпека». Вплив кожної з них на економічну безпеку держави відображають вагові коефіцієнти, а значення коефіцієнта фінансової безпеки є одним з найвищих. Водночас «фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання». Складові фінансової безпеки у Методиці мають такі вагові значення: бюджетна – 0,2023, грошово-кредитна – 0,1953, банківська – 0,1629, валютна – 0,1558, боргова – 0,1256, фондова – 0,0953, страхова – 0,0628.

Для оцінки відповідності банківської системи критеріям і стратегії фінансової безпеки держави, на думку В. Сенчагова<sup>5</sup>, потрібно виділяти три взаємопов'язані аспекти: загальна оцінка життєздатності системи; оцінка ролі центрального банку у банківській системі, його законодавчих функцій і надійності практичного механізму їх реалізації; оцінка здатності банківської системи до взаємодії як між її окремими суб'єктами, так і з державними і громадськими центрами з приводу вироблення довгострокових стратегічних і короткострокових цілей розвитку економіки.

Власне *фінансово-економічна безпека банківської системи* – це, як вважає Р. Гриценко<sup>6</sup>, такий її стан, коли фінансова стабільність чи репутація не може бути підірвана цілеспрямованими діями певної групи осіб і організацій або фінансовою ситуацією, що складається всередині чи зовні банківської системи. Забезпечення безпеки банківської системи обумовлене взаємодією інтересів банківських установ і суб'єктів ринкової економіки і, на думку В. Срібного<sup>7</sup>, залежить від таких

<sup>2</sup> Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://194.44.242.245:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/19797/01-Baranovskyi.pdf?sequence=1>

<sup>3</sup> Мунтіян В. І. Економічна безпека України [Текст] : монографія / В. І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВЦ, 1999. – 464 с. – С. 10.

<sup>4</sup> Про затвердження Методици розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>

<sup>5</sup> Сенчагов В. Экономическая безопасность: состояние экономики, фондового рынка и банковской системы / В. Сенчагов // Вопросы экономики. – 1996. – № 6. – С. 144 – 153. – С. 150; Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: Производство. Финансы. Банки / В. К. Сенчагов. – М. : ЗАО «Финстатинформ». – 1998. – 622 с.

<sup>6</sup> Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 4. – С. 27 – 28. – С. 27.

<sup>7</sup> Срібний В. І. Стабільність банківської системи як чинник забезпечення економічної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/156/knp156\\_66-68.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/156/knp156_66-68.pdf)

основних чинників: 1) економічної стабільності держави та її рівня залежності від зовнішніх дій інших країн; 2) ступеня залежності банківської системи від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, зокрема рефінансування і кредитування іноземними банками; 3) ступені концентрації активів банківської системи в інших державах або галузях реального сектора економіки; 4) структури власності у банківській сфері.

Водночас у законі «Про банки і банківську діяльність»<sup>8</sup> зазначено, що безпека банківської системи залежить від низки умов, що забезпечуються державою як в економічній, так і в інших сферах, а також від спроможності банків забезпечити задоволення потреб національної економіки. Під забезпеченням безпеки банківської системи розуміють процес створення умов для стабільного розвитку та економічного суверенітету держави; попередження й усунення загроз, умов та інших чинників, здатних негативно, дестабілізуюче вплинути на процеси розвитку національної банківської системи, усунення суперечностей між інтересами держави та окремих соціальних груп, суспільства й індивіда.

Нині відсутні єдині підходи до оцінки загроз фінансово-економічній безпеці банків. Багато науковців та фахівців пропонують власні класифікації таких загроз, зокрема О. І. Барановський<sup>9</sup>, С. Букін<sup>10</sup>, М. Єрмошенко<sup>11</sup>, Д. Артеменко<sup>12</sup>, В. Сенчагов<sup>13</sup>, В. Шпачук<sup>14</sup>,

С. Яременко<sup>15</sup> та інші. Найбільш вдалим, на наш погляд, є їх поділ на загрози зовнішнього середовища (з боку клієнтів, партнерів, конкурентів, криміналу, держави в особі різних державних установ, громадян тощо) і загрози з боку внутрішнього середовища (з боку власників, адміністрації, менеджерів підрозділів, спеціалістів, неформальних груп та ін.).

Зміни внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності банківської системи зумовлюють появу різноманітних загроз, які, зазвичай, мають фінансово-економічний характер. Ці загрози виникають внаслідок недостатньої адаптації банківської системи до постійних змін умов ринку; загальної неплатоспроможності суб'єктів господарювання; зростання злочинності; споживчого менталітету громадян; недостатнього правового регулювання банківської діяльності або професійного рівня частини керівного складу і працівників банків.

Зауважимо, що фінансове здоров'я, а відтак – і фінансова безпека банків багато в чому залежать від наявності економічних нормативів, що регламентують банківську діяльність, їх обґрунтованості й безумовного дотримання (табл. 1). Так, ст. 67 Закону України «Про банки і банківську діяльність»<sup>16</sup> зазначає, що метою банківського нагляду є стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках.

Таблиця 1

Економічні нормативи у банківській системі України

№ з/п	Норматив	За станом на 01.01				
		2008	2009	2010	2011	2012
1	<b>H1</b> Регулятивний капітал (млн грн)	72265	123066	135802	160896	178454
2	<b>H2</b> Норматив адекватності регулятивного капіталу / платоспроможності (не менше 10%)	13.92	14.01	18.08	20.83	18.90
3	<b>H3</b> Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%)	8.91	11.82	13.91	14.57	14.96
4	<b>H4</b> Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	53.60	62.38	64.45	58.80	58.48
5	<b>H5</b> Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	75.31	75.16	72.90	77.33	70.53
6	<b>H6</b> Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	39.93	32.99	35.88	91.19	94.73
7	<b>H7</b> Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%)	22.56	23.04	21.56	21.04	20.76
8	<b>H8</b> Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	171.06	187.36	169.21	161.20	164.46
9	<b>H9</b> Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (не більше 5%)	2.01	1.66	0.93	0.81	0.57
10	<b>H10</b> Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам (не більше 30%)	6.84	5.76	3.31	2.25	2.51
11	<b>H11</b> Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15%)	0.58	0.22	0.07	0.05	0.06
12	<b>H12</b> Норматив загальної суми інвестування (не більше 60%)	9.05	5.52	3.12	3.35	3.24

Джерело: Офіційне інтернет-представництво НБУ – [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=103730&showTitle=true](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=103730&showTitle=true)

Розглянуті у табл. 1 показники дають змогу зробити висновки про стан банківської системи держави, а випадки невиконання нормативів є індикатором потенційної загрози втрати ліквідності та платоспроможності банку. У свою чергу, недосконалість та недотримання нормативів збільшує кількість проблемних банків, що є потенційною загрозою для безпеки всієї системи. В Україні майже щорічно ліквідовують або перебувають у стадії ліквідації кілька банків, зокрема станом на 01.01.2008 р.–1 та 19, на 2009 р.– 7 і 13, 2010 р.– 6 й 14, 2011 р.– 6 та 18 і на 2012 р.– 0 й 21 відповідно.<sup>17</sup>

Проте, основними індикаторами нормального стану справ у банку, на думку С. Букіна<sup>18</sup>, мають виступати не стільки виконання чи невиконання ним нормативних показників НБУ, скільки відповіді на такі питання: яку репутацію мають керівники банку; чи можна їм довіряти; чи дотримують вони свого слова; чи сплачують податки; чи не замішані в кримінальних операціях; який їх послужний професійний список і яка частка їхніх осо-

бистих доходів у загальній сумі доходів, належних персоналу банку за виконувану роботу.

**Н**адійність, а відтак – і фінансова безпека банку, як зазначають фахівці<sup>19</sup>, може визначатися з використанням таких показників, як: питома вага проблемних кредитів в обсязі чистих активів банку (наприклад, у Білорусії не більше 5%<sup>20</sup>), що свідчить про якість його кредитного портфеля, а також ризикованість кредитної політики; співвідношення високоліквідних коштів і поточних пасивів банку, що показує ступінь його захищеності від ризику відкликання коштів в один момент усіма клієнтами; співвідношення власних і залучених коштів, що характеризує рівень надійності банку в довгостроковій перспективі, слугуючи оцінкою його спроможності покрити власними коштами обсяг зобов'язань перед клієнтами; питома вага високоліквідних коштів у обсязі чистих активів банку, значення якої допомагає оцінити середньостроковий рівень ліквідності; рентабельність чистих активів та ін.

Індикатором може слугувати і показник концентрації кредитних ризиків, як співвідношення обсягу кредитів до обсягу депозитів. Вітчизняна банківська система з його значенням 1,7 у 2011 р. значно випереджає сусідні країни, які пройшли кризу 2008 – 2009 рр. легше і їхній суверенний кредитний рейтинг на кілька ступенів вищий за вітчизняний (B2 від Moody's), наприклад, у Польщі (A2) цей показник становить 1,2, у Чехії (A1) – 0,8, у Росії (Baa1) – 0,9, у Туреччині (Ba2) – 1,0<sup>21</sup>. Зважаючи на це, українська банківська система потребує перебалансування за рахунок помірному темпу зростання кредитного портфеля і випереджаючого збільшення портфеля депозитів. На нашу думку, коефіцієнт кредити/депозити необхідно довести до 1,2, що знизить ризики, підвищить довіру вкладників та інвесторів до банків України. Загалом показники діяльності банківської системи 2011 р. виявилися кращими за очікувані. Так, приріст активів становив 11%, кредитів – 9%, регулятивного капіталу – 11%, депозитів населення – 13%<sup>22</sup>.

Загалом нестабільність фінансового стану значної кількості вітчизняних банків є чи не основною загрозою економічній безпеці банківської системи України. Наприклад, у відповідь на погіршення показника адекватності капіталу за ініціативою НБУ в Україні наприкінці 2008 р. було ухвалено закон, який дозволяє уряду націоналізувати банки зі статусом «системних», якщо і коли власники не в змозі або не готові вкладати у відповідні фінансові установи капітал на достатньому рівні. Для ідентифікації банків, що потребують капіталізації, були проведені стрес-тести, за результатами яких на капіталізацію та докапіталізацію витрачено 25,8 млрд грн,

<sup>8</sup> Про банки і банківську діяльність: Закон України 07.12.2000 № 2121-Ш зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40&nobreak=1>

<sup>9</sup> Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://194.44.242.245:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/19797/01-Baranovskyi.pdf?sequence=1>

<sup>10</sup> Букин С. Безопасность банка // Банковские технологии. – 2003. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bizcom.ru/security/2003-09/01.html](http://www.bizcom.ru/security/2003-09/01.html)

<sup>11</sup> Ермошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. Ермошенко. – К. : Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.

<sup>12</sup> Артеменко Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д. А. Артеменко. – Ростов-на-Дону, 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.disserscat.com/content/mekhanizm-obespecheniya-finansovoi-bezopasnosti-bankovskoi-deyatelnosti>

<sup>13</sup> Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки / Под ред. В. К. Сенчагова. – М. : Финстатинформ, 1998. – 621 с. – С. 174.

<sup>14</sup> Шпачук В. Найпоширеніші проблеми в банківській діяльності та першочергові заходи щодо їх вирішення / В. Шпачук // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 10. – С. 45 – 46.

<sup>15</sup> Яременко С. Економічна безпека банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.anvou.org.ua/index.php?module=pagemaster&PAGE\\_user\\_op=view\\_page&PAGE\\_id=258](http://www.anvou.org.ua/index.php?module=pagemaster&PAGE_user_op=view_page&PAGE_id=258)

<sup>16</sup> Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1087.635.40&nobreak=1>

<sup>17</sup> Офіційне інтернет-представництво НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=103730&showTitle=true](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=103730&showTitle=true)

<sup>18</sup> Букин С. Безопасность банка // Банковские технологии. – 2003. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bizcom.ru/security/2003-09/01.html](http://www.bizcom.ru/security/2003-09/01.html)

<sup>19</sup> Спроба оцінити надійність // Вісник Національного банку України. – 1998. – № 4. – С. 35 – 38.

<sup>20</sup> Алимов Ю. Актуальний вопроси денежно-кредитной политики / Ю. Алимов // Банковский вестник. – 2003. – № 12. – С. 4 – 14. – С. 6.

<sup>21</sup> Українські банки зменшать обсяги видачі кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?ukrayinski\\_banki\\_zmenshat\\_obsyagi\\_vidachi\\_kreditiv&objectId=184279](http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?ukrayinski_banki_zmenshat_obsyagi_vidachi_kreditiv&objectId=184279)

<sup>22</sup> НБУ відмовився від стрес-тестування банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?nbu\\_vidmovivsya\\_vid\\_strestestuvannya\\_bankiv&objectId=181042](http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?nbu_vidmovivsya_vid_strestestuvannya_bankiv&objectId=181042)



а частка держави у статутних капіталах «Родовід банку» тепер становить 99,99%, банку «Київ» – 99,94 та «Укргаз-банку» – 92%<sup>23</sup>.

**Т**реба зауважити, що на сучасному етапі основними загрозами на міжнародному рівні є все ж таки зростаюча присутність іноземних банків, збільшення їх частки в активах банківської системи та локальні і глобальні фінансові кризи, причинами яких можуть бути: недостатній нагляд за банками; слабе управління ними; надмірне втручання уряду у справи банків тощо. Так, аналіз світового досвіду діяльності іноземних банків не дав однозначного результату. По-перше, залежно від глибини проникнення іноземного капіталу в банківську систему країни можна поділити на три групи: 1) ті, в яких майже немає іноземних банків і частка нерезидентів не перевищує 10% – це, здебільшого, розвинені країни, а також Китай, Індія, Корея; 2) держави, в яких існує практично повний іноземний контроль над банківським сектором, зокрема Непал, Бахрейн, Йорданія, Нова Зеландія, Словаччина, Чехія, Естонія; 3) країни, де рівень присутності іноземних банків перебуває в межах від 15 до 80% активів банківської системи, переважно, це держави ЦСЄ, у тому числі й Україна<sup>24</sup>. По-друге, країни різняться за походженням основної частини іноземного капіталу, наприклад у Словаччині 30% активів банківської системи походить з Люксембургу, у Чехії – 33% з Австрії та 17% з Франції<sup>25</sup>, в Естонії – 80% зі Швеції.

<sup>23</sup> Мінфін заробить на продажі державних банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/news/4922.html>

<sup>24</sup> Іноземний банківський капітал в Україні // Цінні папари України. – 2011. – № 24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=669&pub=5179](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=669&pub=5179)

<sup>25</sup> Стубайло Т. Інтеграція іноземного банківського капіталу в країни Центральної та Східної Європи / Т. Стубайло // Схід. – 2011. – № 2(109) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=81282](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=81282)

<sup>26</sup> Там же.

<sup>27</sup> Іноземний банківський капітал в Україні // Цінні папари України. – 2011. – № 24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=669&pub=5179](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=669&pub=5179)

<sup>28</sup> Олейніков О. О. Забезпечення фінансової безпеки в умовах зростання частки іноземного капіталу в банківській сфері України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/zabezpechennya-f456nansovo-bezpeki-v-umovah-zrostannya-chastki-456nozemnogo-kap456talu-v-bank456vsk456i-sfer456-ukrani>

<sup>29</sup> Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>

<sup>30</sup> Шура І. С. Іноземний капітал в банківському секторі України [Текст] / І. С. Шура // Вісник Академії митної служби України. – 2007. – № 3(35). – С. 17.

Досвід Китаю, Індії та Кореї свідчить, що за умов належного контролю та регулювання присутності іноземного банківського капіталу можна досягти поліпшення структури та безпеки банківської системи<sup>26</sup>. Словаччина та Естонія, де іноземний капітал майже повністю контролює банківську систему, під час останньої глобальної фінансової кризи не зазнали відчутних її наслідків<sup>27</sup>. Порівняльний аналіз рівня й темпів експансії іноземного банківського капіталу в країнах ЦСЄ показав, що в більшості держав вони значно вищі, ніж в Україні. Водночас найактивніше зростання іноземного капіталу в банківській системі України відбувалось упродовж 2005 – 2007 рр. Кількість банків з іноземним капіталом за цей період збільшилась у 2,5 раза і досягла 47, частка іноземного капіталу у статутному капіталі вітчизняних банків зросла з 9,6% до 35,0%, частка підконтрольних іноземним власникам активів банківської системи – з 12,1% до 51,0%<sup>28</sup>.

**Ч**астка іноземного капіталу у статутному капіталі вітчизняних банків невинно зростає, а 2010 р. перевищила порогове<sup>29</sup> безпечне значення. За такої ситуації існує ризик, що вектори розвитку банківської галузі не визначатимуться національною економічною політикою та стратегічними інтересами розвитку держави, а залежатимуть винятково від зовнішніх чинників впливу, що може загрожувати економічній безпеці України.

З огляду на це, сьогодні ведеться дискусія щодо введення обмежень наявності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі. Проте погляди вчених на вирішення цієї проблеми різняться. Якщо такі заходи буде прийнято, то, на думку І. Шури<sup>30</sup>, це унеможливить не тільки прихід нових інвесторів, а й подальший розвиток наявних на ринку іноземних банків. Експерти<sup>31</sup> вважають, що введення обмежень на наявність іноземного капіталу в банківському секторі зменшить можливості зростання національної економіки, в умовах обмеженості внутрішніх джерел фінансування нераціонально втрачати можливість використання ресурсів іноземних банків. Такої ж думки дотримується й О. Сугоняко<sup>32</sup>, який відзначає, що відмова від іноземних інвестицій не принесе користі державі. Водночас фахівець стверджує, що марно говорити про власну стратегію розвитку банківської системи, коли 70 – 80% її опиниться у руках іноземного капіталу.

Очевидно, що допуск іноземного капіталу в банківський сектор можливий лише до того рівня, за якого зберігається національний контроль за банківською системою. Характерно, що подібні обмеження здійснюють більшість розвинених країн світу, а деякі зовсім за-

<sup>31</sup> Іноземний банківський капітал в Україні // Цінні папари України. – 2011. – № 24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=669&pub=5179](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=669&pub=5179)

<sup>32</sup> Сугоняко О. Експансія іноземного капіталу: пошук міри [Електронний ресурс] / Олександр Сугоняко. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74)



боронили приплив іноземного капіталу в банківський сектор. Цікаво відзначити, що коли в США у 2000 р. іноземні банки заволоділи лише 12% банківських активів, у керівних колах цієї країни виникли серйозні побоювання щодо встановлення іноземного контролю над банківською системою<sup>33</sup>.

Загальновідомо, що зі зростанням присутності іноземного капіталу у банківській системі регулятивна роль Центрального банку зменшується і знижується ефективність заходів та інструментів грошово-кредитної й валютної політики, а відповідно і вплив держави на макроекономічні процеси. Тому не дивно, що деякі з країн, в яких банки опинилися під контролем іноземного капіталу, взагалі відмовилися від проведення суверенної грошово-кредитної політики і запровадили системи монетарного устрою «*currencyboard*» (Естонія, Литва, Болгарія)<sup>34</sup>. Без чіткої стратегії розвитку банківської системи, без послідовного бачення її моделі, визначення механізмів взаємодії з іноземним капіталом та іншими складовими національної економіки, неможливо буде забезпечити динамічний розвиток країни та її фінансову безпеку.

Зуважимо, що оцінка діяльності банків з іноземним капіталом в Україні свідчить про переважно позитивний вплив іноземного капіталу на розвиток вітчизняної банківської системи<sup>35</sup>. Однак на цьому тлі існують й окремі загрози та виклики економічній безпеці банківської системи України у зв'язку з стрімким зростанням частки іноземного капіталу. Так, монополізація іноземним капіталом банківського сектора економіки може призвести до зростання політичної залежності України. Упродовж останніх років зростає присутність російських банків в Україні і за 2005 – 2011 рр. частка їхніх активів у системі зросла з 1,5% до 12%<sup>36</sup>.

Отже, для розвитку національної економіки існуюча модель присутності іноземного капіталу в банківському секторі України потребує суттєвої корекції та нових підходів до регулювання з метою використання його потенціалу, що вимагає системного підходу і саме від державної політики в цій галузі залежить можли-

вість використання переваг та нівелювання вірогідних загроз. Цілком очевидно, що Україні потрібна стратегія державного регулювання присутності іноземного капіталу в банківській системі, щоб максимально інтегрувати банки з іноземним капіталом у вітчизняну економіку, орієнтуючи їх на сприяння втіленню національних пріоритетів. Водночас Міністерством економіки України<sup>37</sup> у Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України зазначено лише два показники безпеки банківської системи та їхні порогові значення, зокрема: 1) частка іноземного банківського капіталу в загальному обсязі банківського капіталу; 2) обсяг кредитування банками реального сектора економіки (% до ВВП). На нашу думку, цього недостатньо, щоб визначити, як задекларовано у методиці, рівень безпеки банківської системи для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам України у цій сфері в умовах сьогодення.

Таким чином, вважаємо за необхідне для забезпечення фінансово-економічної безпеки банківської сфери розроблення єдиної системи показників-індикаторів та методики їхнього обчислення з урахуванням особливостей національної економіки, що дасть змогу на постійній основі здійснювати діагностичні і превентивні дії, спрямовані на підтримку її належного рівня в Україні. Потрібно змінити підходи під час аналізу та прогнозування за допомогою цієї системи показників для своєчасного виявлення наявних і потенційних загроз. доцільно щоквартально проводити постійний моніторинг за тенденціями їхнього розвитку з метою вжиття необхідних заходів.

Звернімо увагу й на той факт, що показники безпеки та ефективності роботи банківської системи і темпи її розвитку визначальним чином залежать від швидкості відновлення реального сектора економіки, а фінансові можливості останнього – від банківського кредитування. Це визначає необхідність використання системно-структурного підходу, що передбачає комплексне вирішення взаємопов'язаних проблем фінансового та реального секторів національної економіки шляхом диференційованого застосування інструментів економічної політики держави.

Сьогодні тривають дискусії щодо розгляду заasad організації оптимального варіанту фінансово-економічної безпеки банківської системи в умовах глобалізації та інтеграційних процесів, однак заходи щодо її реалізації мають, на наш погляд, спрямовуватися на послаблення дії низки загроз, зокрема на:

**Макрорівні** (на рівні держави та самих учасників системи як саморегулювання):

- ✦ підвищити вимоги до мінімального капіталу (нормативу Н1), оскільки порівняно з іншими країнами банківська система має дуже низький ступінь концентрації, що ускладнює нагляд і обмежує прибутковість вітчизняних банків;
- ✦ стимулювати подальшу капіталізацію банківської системи, а саме: запровадити пільги у разі спрямування прибутку на збільшення власного капіталу банків;

<sup>33</sup> Сугоняко О. Експансія іноземного капіталу: пошук міри [Електронний ресурс] / Олександр Сугоняко. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74)

<sup>34</sup> Там же.

<sup>35</sup> Крупка І. М. Особливості розвитку фінансового ринку України в умовах глобалізаційних процесів // Національні фінансові системи в умовах глобалізації : Монографія. / За ред. І. О. Лютого. – Івано-Франківськ : Галицька Академія, 2008. – 306 с. – С. 97–123; Крупка І. М. Фінансовий ринок України та міжнародні фінансові потоки / І. М. Крупка // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 104 – 116.

<sup>36</sup> Корнилюк Р. З України тікають західні банки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/22/2091.html>

<sup>37</sup> Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>

- ✦ розширити перелік і посилити вимоги до публічної інформації про фінансовий стан власників і структуру управління банків;
- ✦ продовжити уніфікацію показників і методологію їх обчислення з міжнародними стандартами;
- ✦ ретельніше контролювати якість активів у портфелях банків, запровадити у банках єдину систему управління ризиками відповідно до сучасних стандартів, яка міститиме макро- і мікропруденційний нагляд із посиленням ролі НБУ;
- ✦ підвищити ефективність діяльності та фінансову стійкість банків шляхом поліпшення якості корпоративного управління, у тому числі досягнення більшої прозорості діяльності банків, ефективності ризик-менеджменту, вдосконалення відносин органів управління банків, акціонерів тощо;
- ✦ підвищити законодавчий захист прав кредиторів. Причому, як стверджує МВФ<sup>38</sup>, проблема не стільки у недосконалому вітчизняному законодавстві, скільки у його невиконанні;
- ✦ наблизити діяльність вітчизняних банків до міжнародних стандартів, зокрема сучасних вимог Базельського та Європейського комітету, а також використання підходів до банківського регулювання і нагляду, перевірених світовою практикою, та внесення відповідних змін у регуляторні акти НБУ;
- ✦ зміцнювати позиції державних банків в реалізації стратегії економічного розвитку країни;
- ✦ забезпечити самостійність НБУ в нагляді за банківською системою та монетарній політиці<sup>39</sup>;
- ✦ послідовно зменшувати масштаби перенесення ризиків нефінансового сектора національної економіки на фінансовий, тобто подолати негативні тенденції у реальному секторі країни, що поліпшить платоспроможність основних клієнтів та партнерів банків;
- ✦ підтримувати низькі темпи інфляції та стабільний валютний курс;
- ✦ стимулювати розвиток інших сегментів фінансового ринку для розширення можливостей інвестування в фінансові інструменти банківського сектора коштів інститутів спільного інвестування, пенсійних фондів тощо;
- ✦ переорієнтувати монетарну політику НБУ від підтримання номінальної стабільності до стимулювання економічного зростання. З цієї метою по-

ступово знижувати облікову ставку та розмір коштів банків на окремому рахунку в НБУ від суми обов'язкових резервів, що сприятиме зниженню відсоткових ставок і збільшенню кредитування реального сектора національної економіки;

- ✦ створити сприятливий інвестиційний клімат, що підвищить міжнародні рейтинги України.

#### На міжнародному рівні:

- ✦ встановити максимальну частку іноземного капіталу в статутному капіталі банків України в цілому (наприклад, не більше 50%) та з однієї країни (не більше 20%), а також визначити таку частку в активах національної банківської системи. Під час визначення доцільності зростання присутності іноземного капіталу в банківській сфері країни необхідно керуватися стратегічними пріоритетами держави, практична реалізація яких дасть змогу забезпечити її цілісність і стабільність функціонування;
- ✦ запровадити квотування ліцензій на відкриття дочірнього банку або філій банку-нерезидента, а також частки фізичних осіб-нерезидентів у складі працівників дочірнього банку і філії банку-нерезидента;
- ✦ створити дієвий механізм допуску філій іноземних банків у вітчизняну банківську систему на індивідуальній основі з більш жорсткими критеріями оцінки репутації інвесторанерезидента і джерел походження капіталу, заборонити діяльність банків з офшорних зон, надавати дозвіл на відкриття філій іноземним банкам, міжнародний кредитний рейтинг яких є не нижчим «AA» за шкалою «Standard&Poor's» або аналогічним показником інших агентств;
- ✦ запровадити для філій іноземних банків вимоги про розміщення не менше 80% прибутків на території України впродовж перших трьох років діяльності та 60% упродовж наступних двох років, а в усі подальші роки – 50% отриманого прибутку<sup>40</sup>, що сприятиме прискоренню темпів капіталізації банківської системи України та зменшить відтік капіталу за кордон;
- ✦ переглянути принципи регулювання присутності іноземного капіталу в банках України у напрямі забезпечення спрямування коштів іноземних інвесторів в пріоритетні сфери національної економіки, наприклад у спосіб формування синдикатів для фінансування інфраструктурних проектів та регіональних програм розвитку.

**Н**еобхідність таких обмежень полягає в тому, щоб поряд з розвитком банків з іноземним капіталом на території України була можливість розвитку та підвищення ефективності функціонування вітчизняного банківського капіталу. У разі непередбачених ситуацій в країні (політичних чи економічних), коли іноземні банки можуть припинити свою діяльність на території України, вітчизняний банківський капітал повинен бути достатнім, щоб запобігти кризам у банків-

<sup>38</sup> МВФ назвав основні проблеми українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?mvf\\_nazvav\\_osnovni\\_problemi\\_ukrayinskih\\_bankiv&objectId=199032](http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?mvf_nazvav_osnovni_problemi_ukrayinskih_bankiv&objectId=199032)

<sup>39</sup> Белінська Я. Стабільність банківської системи: загрози та шляхи їх подолання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/March2010/13.htm>

<sup>40</sup> Осадчий Є. С. Іноземний капітал в банківській системі України [Текст] : автореферат дис. ... канд: екон. наук ; спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Євгеній Сергійович Осадчий. – К. : КНЕУ, 2010. – 19 с.

ській системі та не допустити економічного спаду. Реалізація зазначених заходів щодо підвищення фінансово-економічної безпеки банківської системи, зокрема стимулювання до нарощування капіталу і ліквідності, очищення банківських активів від «поганих» кредитів, сприятиме відновленню основних функцій банківських установ і спрямуванню кредитних ресурсів на розвиток національної економіки України.

## ВИСНОВКИ

За сучасних умов розвитку банківської системи з'являється необхідність оцінки її фінансово-економічної безпеки і розроблення сукупності критеріїв та показників, які давали б якісну й кількісну характеристику її рівня. До основних показників аналізу економічної безпеки банківської системи необхідно віднести індикатори, що стосуються організації грошового обігу, сфери платежів і розрахунків, кредитування, ефективності розвитку банківського сектора, присутності іноземного капіталу, показники, що характеризують дотримання кредитними організаціями державного законодавства та нормативів тощо. Від адекватної оцінки сучасного рівня банківської

безпеки багато в чому залежить повнота, своєчасність і результативність управлінських заходів із ліквідації, попередження й запобігання наявним та потенційним загрозам у банківській системі, а відтак – і національній економіці і соціальній сфері України.

Безумовно, за роки незалежності в Україні реалізовано низку практичних заходів з підвищення рівня безпеки банківської системи, який, на жаль, в умовах глобалізації та інтеграційних процесів постійно потребує посилення відповідно об'єктивним вимогам часу. Сьогодні головним суб'єктом забезпечення захисту банківського сектора є держава. Своєрідність ситуації полягає в тому, що держава взяла на себе головну функцію кримінально-правового та адміністративного контролю у запобіганні протиправних дій в банківській сфері. Отже, забезпечення фінансово-економічної безпеки банківської системи України в цілому – складна і багатогранна проблема, якій треба приділяти постійну увагу, і на сучасному етапі є нагальна потреба розроблення єдиної цілісної концепції безпеки та захисту від екстремальних процесів, яка насамперед буде спрямована на піднесення рівня довіри населення до банків і розвиток національної економіки. ■

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО СУПРОВОДЖЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ

**ПОЛЯКОВА О. Ю.**

*кандидат економічних наук*

**МЕРХО О.**

*кандидат економічних наук*

**ШЛИКОВА В. О.**

*аспірантка*

**Харків**

Забезпечення сталого розвитку України в кризових умовах вимагає вдосконалення бюджетно-податкових відносин. Необхідною складовою результативного реформування фіскальної системи в країні є соціально-економічна виваженість та наукова обґрунтованість управлінських рішень. У сучасних умовах ускладнення соціально-економічних зв'язків досягнення наукового передбачення результатів реформування бюджетного процесу можливо при поширенні та вдосконаленні практики застосування інструментарію моделювання системної динаміки на макро- та мезоекономічних рівнях.

Використанню положень системної динаміки, основоположником якої є Дж. Форрестер [2; 3], приділяється увага в багатьох роботах зарубіжних науковців. Так, положення цієї теорії покладені в основу реалізації вітчизняного проекту «Інтелектуальна автоматизована інформаційно-аналітична система супроводження

бюджетного процесу на базі вітчизняної суперЕОМ» (ІАСБП) [1]. У рамках реалізації даного проекту залишаються невирішені окремі питання врахування регіональної специфіки, процедури формування інформаційного масиву та параметризації комплексу моделей.

*Метою* статті є вдосконалення процедури формування інформаційного масиву, комплексу моделі та процедури їх параметризації на регіональному рівні в рамках реалізації загальнонаціонального проекту ІАСБП.

Безпосередня реалізації комплексу моделей ІАСБП на регіональному рівні передбачає формування інформаційного масиву соціально-економічних показників, що характеризують фактичне функціонування економіки області та, зокрема, бюджетного процесу, згідно із методичними рекомендаціями [1].

При формуванні інформаційного масиву пропонується використання таблиць, розроблених на основі шаблонів, складених фахівцями Інституту економіки промисловості НАН України. З метою вдосконалення процедури формування інформаційного масиву пропонується інтегрувати таблиці для запитів в державні установи (організації) та таблиці для формування інформаційного масиву для забезпечення можливості автоматичного перерахунку первинних даних з введенням двох рівнів захисту (*табл. 1, табл. 2*).

Перший рівень захисту встановлюється для регіональних виконавців проекту, а другий – для державних установ (організації), що безпосередньо надають первинну інформацію. Для забезпечення відповідності та зручності використання таблиць при заповненні у блан-



ках запитів були змінені підзаголовки граф, а в деяких випадках одиниці виміру та додані графи. Збільшення кількості граф було обумовлено необхідністю урахування соціально-економічних показників за 2005 р. при розрахунку показників за перше півріччя 2006 р. Зміна назв підзаголовків граф «2 п/р» на «в цілому за рік» здійснено з метою спрощення та прискорення процесу заповнення таблиць в установах, до яких подавалися запити.

Ведення статистичними органами обліку експортно-імпортних операцій в «тисячах», а не в «мільйонах» доларів обумовило зміну в таблицях одиниць виміру. У рамках подальшої реалізації проекту ІАСБП передбачається доцільним розробка методичних положень із зіставлення даних про експорт та імпорт не лише товарів, а й послуг за усіма секціями та підсекціями КВЕД.

Таблиця 1

Зразок таблиці для запити (фрагмент)

Назва показника	Од. виміру		Джерело (форма звітності)	2005 р.	2006 р.		...		2010 р.		2011 р.
	станд.	факт.		усього за рік	1 п/р	усього за рік	...	...	1 п/р	усього за рік	1 п/р
Усього по економіці області						...	...				
				×			...	...			
			1	×			...	...			
							...	...			
				×			...	...			
				×			...	...			
				×			...	...			
				×			...	...			

1 — перший рівень захисту.

Таблиця 2

Зразок таблиці для формування інформаційного масиву (фрагмент)

Назва показника	Од. виміру	Джерело (форма звітності)	2006 р.		...		2010 р.		2011 р.
			1 п/р	2 п/р	...	...	1 п/р	2 п/р	1 п/р
Усього по економіці області			1					2	
						...	...		
						...	...		
						...	...		
						...	...		
						...	...		
						...	...		
						...	...		

1 – перший рівень захисту;

2 – другий рівень захисту.

При визначенні обсягів експорту товарів використовуються дані надані регіональною митницею Головному управлінню статистики. Для визначення обсягів експорту товарів за визначеними для моделювання ВЕД при формуванні інформаційного масиву пропонується здійснювати зіставлення товарних позицій Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) (рис. 1) із секціями та підсекціями Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД).

Приклад такого зіставлення, товарних позицій УКТЗЕД та секції та підсекції КВЕД наведено в табл. 3.

Використання процедури зіставлення позицій УКТЗЕД та КВЕД також може бути доцільним при визначенні обсягів імпорту ВЕД.

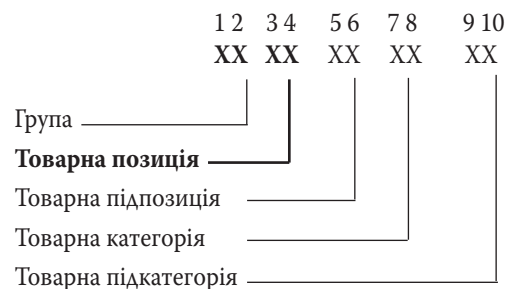


Рис. 1. Код товарної позиції у структурі десятизначного коду товару в УКТЗЕД

**Зіставлення видів економічної діяльності та товарних позицій Класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності України**

Класифікація видів економічної діяльності		Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності
Назва ВЕД	Кодове позначення	Код товарної позиції
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	Підсекція DI	2520; 2523; 6801; 6802; 6803; 6804; 6806; 6807; 6808; 6809; 6810; 6811; 6812; 6813; 6814; 6815; 6901; 6902; 6903; 6904; 6905; 6906; 6907; 6908; 6909; 6910; 6911; 6912; 6913; 6914; 7001; 7002; 7003; 7004; 7005; 7006; 7007; 7008; 7009; 7010; 7011; 7012; 7013; 7014; 7015; 7016; 7017; 7018; 7019; 7020

Також пропонується здійснювати централізовано розрахунок номінальних показників ставки нарахувань на заробітну платню та ставок мита.

**А**наліз інформаційного масиву щодо діяльності провідних видів економічної діяльності у Харківській та Сумській областях дозволив стверджувати, що сезонні коливання у обсягах реалізованої продукції та оплаті праці мають місце не тільки в таких очевидних галузях, як сільське господарство, але й у будівництві, торгівлі і діяльності транспорту. Тому для моделювання обсягів оборотних коштів пропонується використовувати прогнознні значення попиту, підставою для чого є те, що нарощування оборотного капіталу повинне відбуватися саме в поточному періоді для того, щоб до початку наступного періоду було відновлено саме те його значення, що відповідає рівню основного капіталу на початок наступного періоду. Тобто, необхідним є прогнозування на наступний період у поточному. Взагалі при моделюванні реального сектора в основному комплексі моделей ІАСБП наявне відставання в один період між обсягами основного та оборотного капіталу та обсягами реалізації. Використання концепції системної динаміки передбачає, що стан системи у будь який момент часу визначається значенням змінних типу рівнів, які змінюються від впливом потоків. Отже, для визначення обсягів основного та оборотного капіталу в наступний момент часу необхідно визначити потокову змінну теперішнього моменту, яка відповідатиме прогнозованому значенню попиту на продукцію компоненти реального сектора. Аналіз відмінностей окремих галузей показав, що найбільш доцільно використовувати для моделювання річні показники попиту на продукцію (послуги тощо), розділені на частини відповідно до сезонних коефіцієнтів першого та другого півріччя.

Альтернативним варіантом представляється структура моделі формування основного й оборотного капіталу, у якій розділяються складові оборотних коштів, прибуток розглядається як рівень, що збільшується за рахунок прибутку від реалізації продукції й зменшуваний за рахунок інвестицій і погашення кредиторської заборгованості (якщо це можливо). Короткострокові кредити банків покривають у такому випадку тільки ту частину необхідних оборотних коштів, що не є продукцією (сировиною, готовою або незавершеною) і не може бути забезпечена прибутком минулого періоду. Але такий підхід набагато громіздкіший, а тому може розглядатися лише як перспективний.

Результати параметризації моделей зайнятості по видах економічної діяльності показали, що найчастішими є лінійні залежності між обсягами основного капіталу та кількістю зайнятих у даному ВЕД, що призводить до поступового зменшення кількості зайнятих із ростом основного капіталу та обсягів реалізації. З одного боку, використовувана виробнична функція з постійною еластичністю передбачає взаємозамінність факторів у виробництві, але, з іншого, виробництво може відбуватися лише при ненульовому значенні усіх факторів. Використання ж лінійних залежностей приводить до потенційної можливості виробництва без робочої сили. Тому в рамках удосконалення модельної підтримки ІАСБП варто використовувати функцію Гомперця, яка дозволяє зберігати постійний, мінімально необхідний рівень зайнятості у даному виді діяльності.

У моделі реального сектора економіки головну увагу при подальшому вдосконаленні варто приділити інноваційним процесам у регіоні. А саме, виділити в складі продукції промисловості частку інноваційної продукції, у складі інвестицій в основний капітал – обсяги інвестицій в інноваційні технології. Такий підхід дасть можливість урахувати відмінності в оподатковуванні інноваційно активних підприємств, а також структурні зрушення в обсягах промислової продукції. Але слід зазначити, що включення інноваційних процесів потребує побудови лагових залежностей між обсягами інвестицій в інновації й обсягами випуску й витратами. Тому таке вдосконалення стає можливим лише в довгостроковій перспективі, коли накопичена статистична база дозволить виділяти лагові залежності. Втім, по деяких галузях, зокрема, харчовій промисловості, будівництві, реінжинірингу, період втілення інновацій й їхньої окупності коротше, а тому для таких галузей можливо включення в модель інноваційних процесів на сучасному етапі.

Включення інноваційних процесів у динаміку області приводить до необхідності розглядати не тільки короткострокові, але й довгострокові кредити банків підприємствам реального сектора. Відповідні зміни торкнуться як динаміки показників реального сектора (у частині використання засобів на погашення поточних і довгострокових зобов'язань), так і динаміки ресурсів фінансового сектора (виключення довгострокових кредитів із пропозиції коштів на триваліший строк). Аналіз структури джерел інвестування по регіонах та видах економічної діяльності дозволяє запропонувати як один з основних напрямків удосконалення включення в моделі прямих іноземних інвестицій і довгострокових

кредитів, частка яких досягає 10 – 15%. Включення цих джерел інвестування у моделі реального та фінансового секторів дозволить підвищити адекватність моделей взаємодії секторів.

Основним напрямком удосконалення основного комплексу моделей з точки зору управління бюджетним процесом є включення коефіцієнта інфляції до контуру зворотних зв'язків реального сектора для виключення у прогнозованому періоді завищених витрат реального сектора та обсягів реалізації і досягнення більшої адекватності у оцінках дієвості управлінських заходів.

### ВИСНОВКИ

Сформульовані на основі аналізу процесів формування інформаційного масиву, верифікації та параметризації імітаційної системно-динамічної моделі економіки Харківської та Сумської областей рекомендації щодо вдосконалення методики збору та обробки статистичної інформації, а також удосконалення імітаційної

моделі підтримки бюджетного процесу регіону на довгострокову перспективу дозволять підвищити обґрунтованість результатів реалізації різних сценаріїв бюджетного процесу за умови змін зовнішніх параметрів та можливостей управління ним. ■

### ЛІТЕРАТУРА

**1. Лепа Р. М.** Організаційно-інформаційне забезпечення інформаційно-аналітичної системи супроводження бюджетного процесу на регіональному рівні / Р. М. Лепа, Р. В. Прокопенко // Современные подходы к моделированию сложных социально-экономических систем : монография. – Х. : ФЛП Александрова К. М. ; ИД «ИНЖЭК», 2011. – С. 168 – 181.

**2. Форрестр Дж.** Динамика развития городов / Дж. Форрестр ; пер. с англ. М. Орлов. – М. : Прогрес, 1974. – 286 с.

**3. Форрестер Д.** Мировая динамика / Д. Форрестер ; пер. с англ. – М. : ООО «Издательство АСТ» ; СПб. : Ter'la Fantastica, 2003. – 379 с.

## ТРЕНДОВИЙ АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЯК ЗАСІБ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

САЛИГА С. Я.

доктор економічних наук

ЗАВАДСЬКА Н. О.

Запоріжжя

За допомогою детальних фінансових прогнозів можна представити потенційні можливості підприємства та передбачити напрямки й його розвитку [1 – 3]. За результатами прогнозу фінансово-економічних показників може обиратися найбільш виправдана в конкретних економічних умовах стратегія і тактика бізнесу.

Питанню прогнозування фінансового стану присвятили увагу такі зарубіжні і вітчизняні вчені: І. Бланк, В. Воронкова, В. Іванов, В. Касьяненко, Є. Мних, М. Пашута, М. Коробов, В. Подольська, Г. Савицька, А. Ставицький, Е. Хелферт, О. Черняк та інші.

Метою статті є прогнозування фінансового стану підприємства із застосуванням трендового аналізу руху грошових потоків.

Процес прогнозування фінансового стану традиційно складається з декількох етапів, основними з яких є етап збору та обробки інформації про фінансовий стан підприємства, етап проведення аналізу фінансового стану підприємства та прогностичний етап, який передбачає застосування методів прогнозування [4]. Використаємо метод екстраполяції, який заснований на поширенні у майбутнє тенденцій минулого [5, с. 71].

Припустимо, що існує певна залежність між двома змінними – величиною грошового потоку і фактором часу.

Фінансове прогнозування здійснюється з певною похибкою, оскільки практично неможливо врахувати всі фактори, які впливають на діяльність підприємства [6]. Для прогнозування грошових потоків з різних видів діяльності використаємо трендовий аналіз. На прикладі машинобудівного підприємства проаналізуємо рух коштів за 2003 – 2010 рр. Для побудови трендового аналізу визначимо тренд, який найкращим чином апроксимує фактичні дані. Розрахуємо параметри залежності та коефіцієнт детермінації для кожного виду тренда, та оберемо той з них, що має найменшу похибку апроксимації [7]. Прогнозування фінансового стану виконаємо на основі екстраполяції тенденцій зміни грошових потоків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також сукупного грошового потоку підприємства (рис. 1 – рис. 10).

Результати розрахунків для позитивного грошового потоку з операційної діяльності машинобудівного підприємства наведені в табл. 1, в якій показано десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації. Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,997$ . Вид цієї залежності представлений у формулі (1), яка розрахована за допомогою програми DataFit 9.0 [8]:

$$Y = 658,00218253987 \cdot x^7 - 23139,2212962995 \cdot x^6 + 324401,241666656 \cdot x^5 - 2320197,10826151 \cdot x^4 + 9016860,12403321 \cdot x^3 - 18782263,2927986 \cdot x^2 + 19376228,0096971 \cdot x - 7555760,5555301. \quad (1)$$



## Позитивний грошовий потік з операційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a*x^7 + b*x^6 + c*x^5 + d*x^4 + e*x^3 + f*x^2 + g*x + h$	113241,7843	0,9978626619
2	$a*x^6 + b*x^5 + c*x^4 + d*x^3 + e*x^2 + f*x + g$	179020,4851	0,9893169497
3	$a*x^5 + b*x^4 + c*x^3 + d*x^2 + e*x + f$	146967,6033	0,9891999866
4	$a/(1 + b*x + c*x^2)$	282497,339	0,9201932198
5	$x/(a + b*x - c*x^2)$	319171,4727	0,8981269751
6	$x/(a + b*x + c*\text{sqrt}(x))$	331675,3661	0,8899886483
7	$\exp(a + b*x + c*x^2)$	382805,9947	0,8534558362
8	$a*\exp(-(x - b)^2 / (2*c^2))$	382805,9947	0,8534558362
9	$x^a*\exp(b - c*x)$	389833,0146	0,8480263482
10	$a*x^4 + b*x^3 + c*x^2 + d*x + e$	493271,3176	0,8377848046

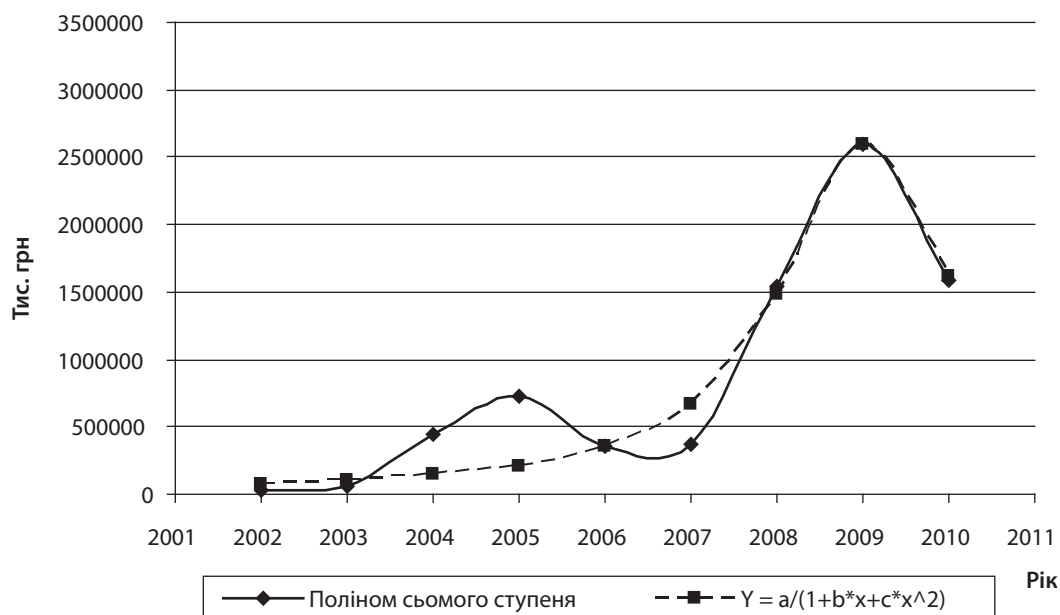


Рис. 1. Позитивний грошовий потік ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» з операційної діяльності

Результати розрахунків для від'ємного грошового потоку з операційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведено в

табл. 2, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

Таблиця 2

## Від'ємний грошовий потік з операційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

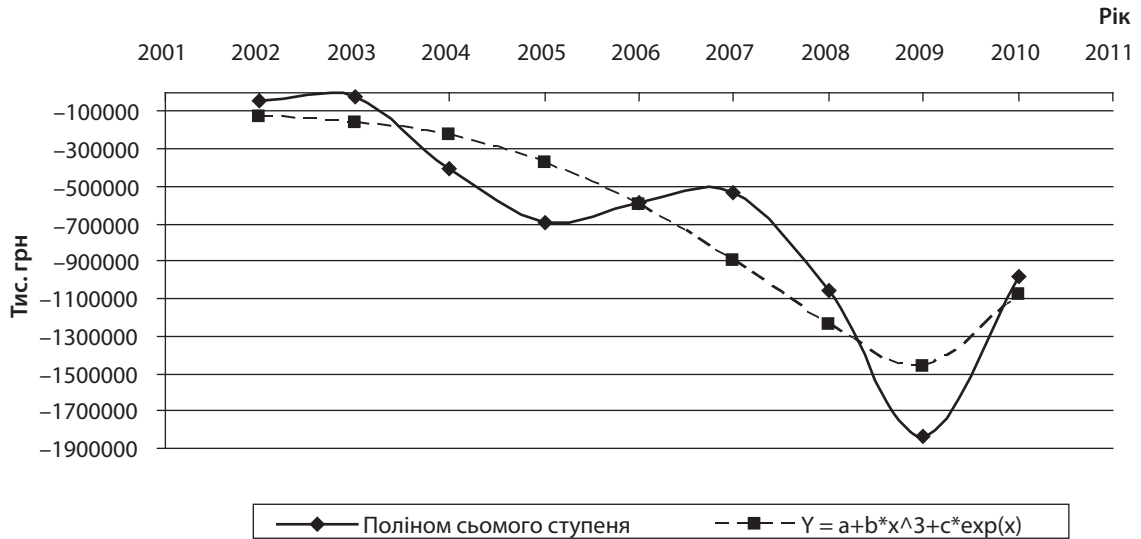
№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a*x^7 + b*x^6 + c*x^5 + d*x^4 + e*x^3 + f*x^2 + g*x + h$	43349,02093	0,9992491831
2	$a*x^6 + b*x^5 + c*x^4 + d*x^3 + e*x^2 + f*x + g$	45461,04757	0,9983484782
3	$a*x^5 + b*x^4 + c*x^3 + d*x^2 + e*x + f$	85387,68496	0,9912604885
4	$a + b*x^3 + c*\exp(x)$	282878,8823	0,8081650504
5	$a + b*\ln(x) + c*\ln(x)^2 + d*\ln(x)^3 + e*\ln(x)^4 + f*\ln(x)^5$	400132,4681	0,8080870559
6	$a*x^4 + b*x^3 + c*x^2 + d*x + e$	355314,984	0,798227273
7	$a + b*x^{2.5} + c*\exp(x)$	291139,5918	0,7967974213
8	$a + b*x^2*\ln(x) + c*\exp(x)$	293032,5627	0,7941464106
9	$a + b*x^2 + c*\exp(x)$	301107,6784	0,7826446479
10	$a + b*x^{1.5} + c*\exp(x)$	314049,1251	0,7635595085

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,999$ , вид якої представлений у формулі (2):

$$Y = -137,97063 \cdot x^7 + 5377,73250 \cdot x^6 - 80363,35694 \cdot x^5 + 588390,50609 \cdot x^4 - 2223790,45374 \cdot x^3 + 4177288,83903 \cdot x^2 - 3597393,74105 \cdot x + 1082754,33333. \quad (2)$$

Результати розрахунків для позитивного грошового потоку з інвестиційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведено в табл. 4, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,9961$ . Вид залежності представлений у формулі (4):



**Рис. 2. Від’ємний грошовий потік з операційної діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»**

Результати розрахунків для сукупного грошового потоку з операційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведено в табл. 3, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

$$Y = -146,6024802 \cdot x^7 + 4408,884583 \cdot x^6 - 53207,85069 \cdot x^5 + 331265,4636 \cdot x^4 - 1137002,992 \cdot x^3 + 2135502,231 \cdot x^2 - 2024238,576 \cdot x + 748351,6667. \quad (4)$$

**Таблиця 3**

**Сукупний грошовий потік з операційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ»**

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, $R^2$
1	$a \cdot x^7 + b \cdot x^6 + c \cdot x^5 + d \cdot x^4 + e \cdot x^3 + f \cdot x^2 + g \cdot x + h$	69892,76338	0,9950640683
2	$a \cdot x^6 + b \cdot x^5 + c \cdot x^4 + d \cdot x^3 + e \cdot x^2 + f \cdot x + g$	135849,7236	0,9627048608
3	$a \cdot x^5 + b \cdot x^4 + c \cdot x^3 + d \cdot x^2 + e \cdot x + f$	126879,4235	0,9512012872
4	$a \cdot x^4 + b \cdot x^3 + c \cdot x^2 + d \cdot x + e$	169479,6004	0,8839087273
5	$a + b \cdot \ln(x) + c \cdot \ln(x)^2 + d \cdot \ln(x)^3 + e \cdot \ln(x)^4 + f \cdot \ln(x)^5$	212696,4038	0,8628656454
6	$a + b/x + c/x^2 + d/x^3 + e/x^4 + f/x^5$	272050,9696	0,7756497649
7	$a + b/x + c/x^2 + d/x^3 + e/x^4$	236599,7328	0,7737475925
8	$a + b \cdot \ln(x) + c \cdot \ln(x)^2 + d \cdot \ln(x)^3 + e \cdot \ln(x)^4$	258357,1198	0,7302225917
9	$a + b \cdot \ln(x) + c \cdot \ln(x)^2 + d \cdot \ln(x)^3$	231114,6566	0,7301454788
10	$a + b \cdot x^{1.5} + c \cdot \ln(x)^2$	217268,2954	0,7138138034

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,995$ , вид якої представлений у формулі (3):

$$Y = 520,03155 \cdot x^7 - 17761,48880 \cdot x^6 + 244037,88472 \cdot x^5 - 1731806,60217 \cdot x^4 + 6793069,67030 \cdot x^3 - 14604974,45377 \cdot x^2 + 15778834,26865 \cdot x - 6473006,22220. \quad (3)$$

Результати розрахунків для від’ємного грошового потоку з інвестиційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведені в табл. 5, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,99461$ . Вид залежності представлений у формулі (5):

$$Y = -445,96667 \cdot x^7 + 15590,53898 \cdot x^6 - 218480,71528 \cdot x^5 + 1572889,11471 \cdot x^4 - 6200339,23258 \cdot x^3 + 13190292,66168 \cdot x^2 - 13903078,37006 \cdot x + 5525343,44443. \quad (5)$$

Результати розрахунків для сукупного грошового потоку з інвестиційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведено в табл. 6, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

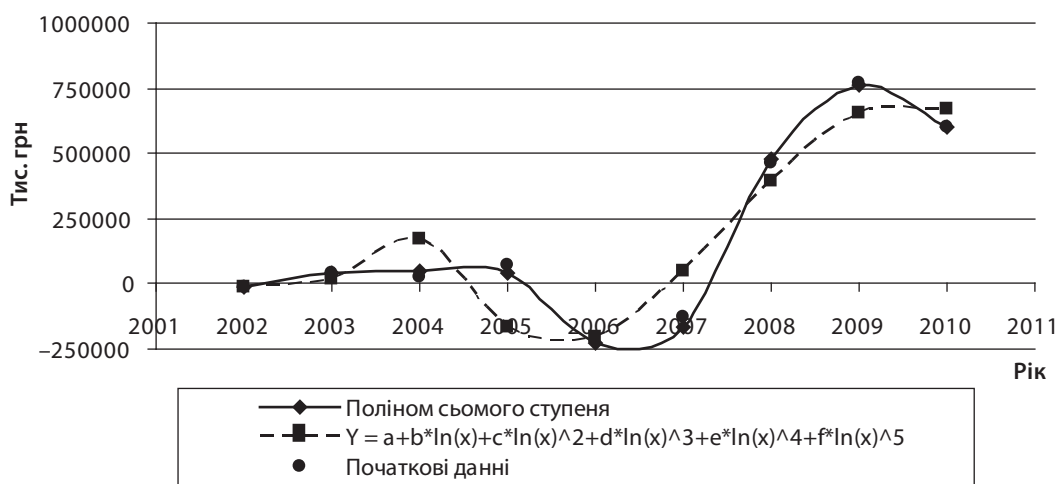


Рис. 3. Сукупний грошовий потік з операційної діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Таблиця 4

Позитивний грошовий потік з інвестиційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a \cdot x^7 + b \cdot x^6 + c \cdot x^5 + d \cdot x^4 + e \cdot x^3 + f \cdot x^2 + g \cdot x + h$	42403,24075	0,9961792915
2	$a \cdot x^6 + b \cdot x^5 + c \cdot x^4 + d \cdot x^3 + e \cdot x^2 + f \cdot x + g$	46600,443	0,9907709736
3	$a \cdot \exp(-(x - b)^2 / (2 \cdot c^2))$	63101,58412	0,9492334589
4	$\exp(a + b \cdot x + c \cdot x^2)$	63101,58412	0,9492334589
5	$x^a \cdot \exp(b - c \cdot x)$	63937,26392	0,9478799114
6	$\exp(a + b/x + c \cdot \ln(x))$	64257,77671	0,9473560533
7	$a \cdot x^5 + b \cdot x^4 + c \cdot x^3 + d \cdot x^2 + e \cdot x + f$	108118,4127	0,92548111
8	$a \cdot x^4 + b \cdot x^3 + c \cdot x^2 + d \cdot x + e$	163257,1785	0,7734571476
9	$a + b \cdot x^3 + c \cdot \exp(x)$	150543,7508	0,7110501222
10	$a + b \cdot \ln(x) + c \cdot \ln(x)^2 + d \cdot \ln(x)^3 + e \cdot \ln(x)^4 + f \cdot \ln(x)^5$	225005,2027	0,6772604602

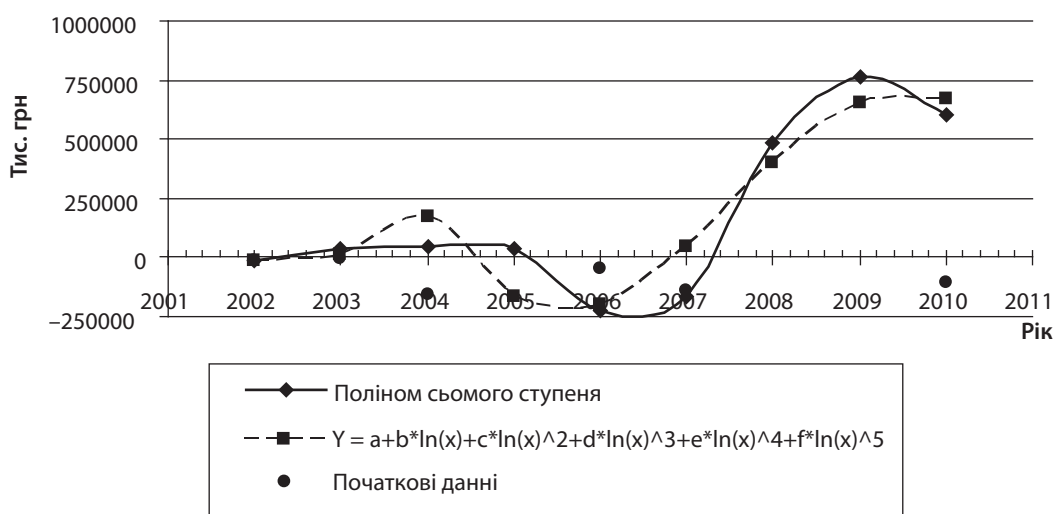


Рис. 4. Позитивний грошовий потік з інвестиційної діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Від'ємний грошовий потік з інвестиційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a \cdot x^7 + b \cdot x^6 + c \cdot x^5 + d \cdot x^4 + e \cdot x^3 + f \cdot x^2 + g \cdot x + h$	70509,51484	0,9946189572
2	$a \cdot x^6 + b \cdot x^5 + c \cdot x^4 + d \cdot x^3 + e \cdot x^2 + f \cdot x + g$	119423,985	0,9691266252
3	$a \cdot x^5 + b \cdot x^4 + c \cdot x^3 + d \cdot x^2 + e \cdot x + f$	97542,96879	0,9691052855
4	$a / (1 + b \cdot x + c \cdot x^2)$	165680,8396	0,8217346993
5	$a + b \cdot x^3 + c \cdot \exp(x)$	194837,0605	0,753472495
6	$a \cdot x^4 + b \cdot x^3 + c \cdot x^2 + d \cdot x + e$	238713,6893	0,7532906363
7	$a + b \cdot x^{2.5} + c \cdot \exp(x)$	207347,5769	0,7207969413
8	$a + b \cdot x^2 \cdot \ln(x) + c \cdot \exp(x)$	207986,637	0,7190732412
9	$a + b \cdot \ln(x) + c \cdot \ln(x)^2 + d \cdot \ln(x)^3 + e \cdot \ln(x)^4 + f \cdot \ln(x)^5$	296267,6549	0,7149895874
10	$a + b \cdot x^2 + c \cdot \exp(x)$	221248,5867	0,6821053249

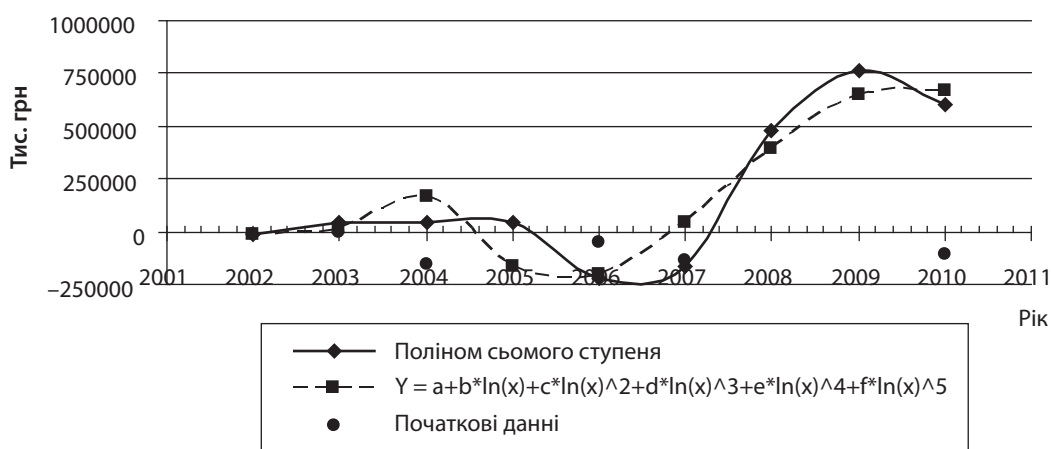


Рис. 5. Від'ємний грошовий потік з інвестиційної діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Таблиця 6

Сукупний грошовий потік з інвестиційної діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a \cdot x^7 + b \cdot x^6 + c \cdot x^5 + d \cdot x^4 + e \cdot x^3 + f \cdot x^2 + g \cdot x + h$	112912,9671	0,936241738
2	$a \cdot x^6 + b \cdot x^5 + c \cdot x^4 + d \cdot x^3 + e \cdot x^2 + f \cdot x + g$	164821,4315	0,7282896456
3	$a \cdot x^5 + b \cdot x^4 + c \cdot x^3 + d \cdot x^2 + e \cdot x + f$	169935,0104	0,566752755
4	$a + b \cdot \ln(x) + c \cdot \ln(x)^2 + d \cdot \ln(x)^3 + e \cdot \ln(x)^4 + f \cdot \ln(x)^5$	180888,0614	0,5091035476
5	$a \cdot x^4 + b \cdot x^3 + c \cdot x^2 + d \cdot x + e$	172261,050	0,4064148855
6	$a + b \cdot \exp(x) + c \cdot x^{1.5}$	142572,842	0,3900788495
7	$a + b \cdot \exp(x) + c \cdot x^{1.5} \cdot \ln(x)$	142586,2899	0,3899637847
8	$a + b \cdot x + c \cdot \exp(x)$	142739,178	0,3886548614
9	$a + b \cdot \exp(x) + c \cdot \ln(x)^2$	143108,8578	0,3854841183
10	$a + b \cdot x^{1.5} + c \cdot \exp(x)$	143864,956	0,3789735249

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,93624$ . Вид залежності представлений у формулі (6):

$$\begin{aligned}
 Y = & -592,57093 \cdot x^7 + 19999,49079 \cdot x^6 - \\
 & -271689,60764 \cdot x^5 + 1904163,12876 \cdot x^4 - \\
 & -7337381,95940 \cdot x^3 + 15325897,74093 \cdot x^2 - \\
 & -15927450,30151 \cdot x + 6273757,77776.
 \end{aligned}
 \quad (6)$$

Результати розрахунків для позитивного грошового потоку з фінансової діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведено в табл. 7, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,9992$ . Вид залежності представлений у формулі (7):



$$Y = 89,00595 \cdot x^7 - 3078,30157 \cdot x^6 + 43300,89306 \cdot x^5 - 313151,35175 \cdot x^4 + 1222194,51870 \cdot x^3 - 2484103,40752 \cdot x^2 + 2429109,72145 \cdot x - 893759,88889. \quad (7)$$

Результати розрахунків для від'ємного грошового потоку з фінансової діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведено в табл. 8, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

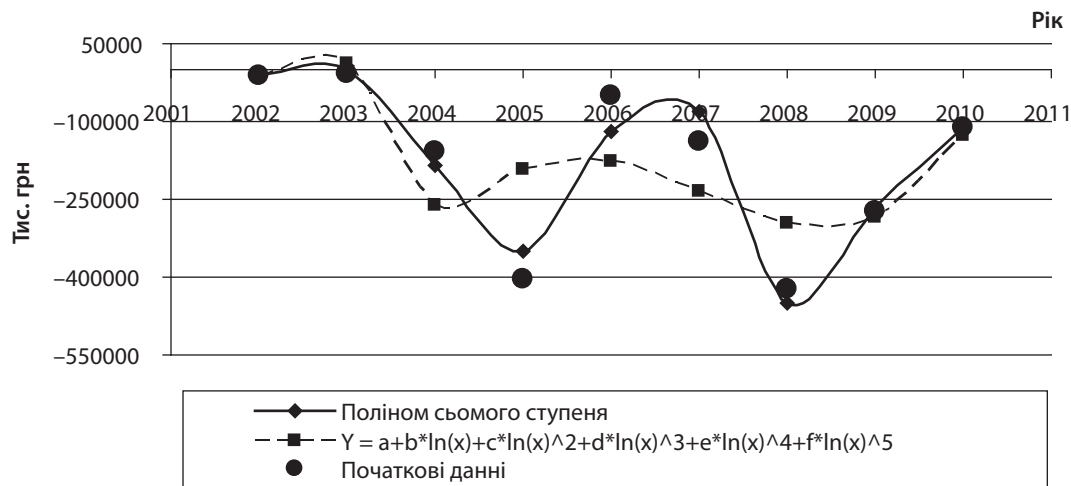


Рис. 6. Сукупний грошовий потік з інвестиційної діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Таблиця 7

Позитивний грошовий потік фінансової діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a \cdot x^7 + b \cdot x^6 + c \cdot x^5 + d \cdot x^4 + e \cdot x^3 + f \cdot x^2 + g \cdot x + h$	68202,54986	0,9992649144
2	$a \cdot x^6 + b \cdot x^5 + c \cdot x^4 + d \cdot x^3 + e \cdot x^2 + f \cdot x + g$	52866,51557	0,9991166596
3	$a \cdot x^5 + b \cdot x^4 + c \cdot x^3 + d \cdot x^2 + e \cdot x + f$	43474,0441	0,9991039793
4	$a \cdot x^4 + b \cdot x^3 + c \cdot x^2 + d \cdot x + e$	38049,37869	0,9990848509
5	$a + b \cdot \ln(x) + c \cdot \ln(x)^2 + d \cdot \ln(x)^3 + e \cdot \ln(x)^4 + f \cdot \ln(x)^5$	86534,51183	0,9964499321
6	$a + b \cdot \exp(x) + c \cdot \ln(x)$	69506,47536	0,99541923
7	$a + b \cdot \exp(x) + c \cdot x^{0,5}$	70300,91666	0,9953139175
8	$a + b \cdot \exp(x) + c \cdot \ln(x)^2$	73873,69725	0,9948255091
9	$a + b \cdot \exp(x) + c \cdot x^{0,5} \cdot \ln(x)$	73957,42582	0,9948137729
10	$a + b \cdot \exp(x) + c/x^{0,5}$	75741,54511	0,9945605339

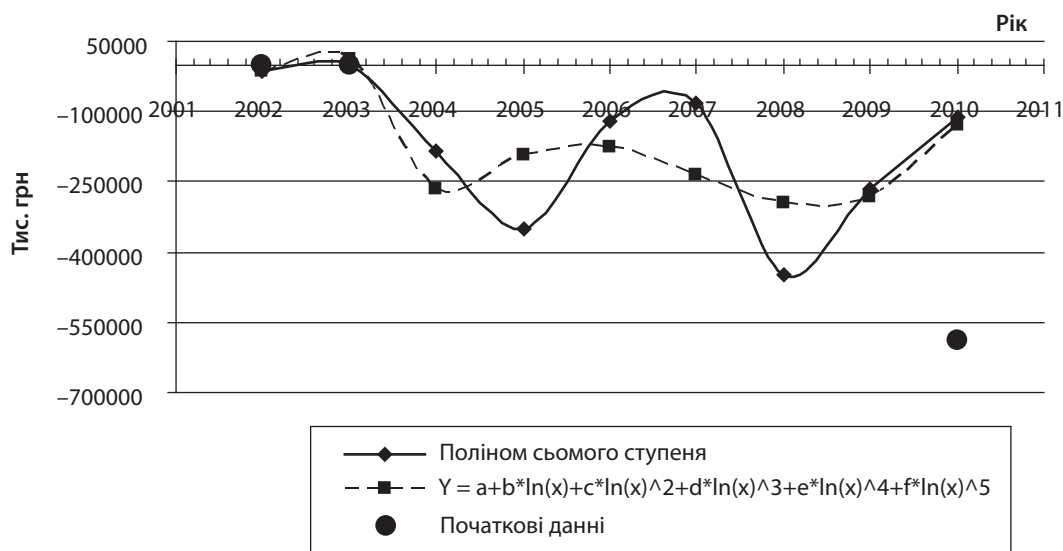


Рис. 7. Позитивний грошовий потік з фінансової діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Від'ємний грошовий потік з фінансової діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a \cdot x^7 + b \cdot x^6 + c \cdot x^5 + d \cdot x^4 + e \cdot x^3 + f \cdot x^2 + g \cdot x + h$	18104,31037	0,9999672779
2	$a \cdot x^6 + b \cdot x^5 + c \cdot x^4 + d \cdot x^3 + e \cdot x^2 + f \cdot x + g$	17654,11879	0,9999377701
3	$a \cdot x^{\ln(b \cdot x)}$	25556,94017	0,9995435507
4	$a \cdot b^{\ln(x)}$	27856,15016	0,9994577283
5	$a + b \cdot x^3 + c \cdot \exp(x)$	42244,7673	0,9989310095
6	$a \cdot x^5 + b \cdot x^4 + c \cdot x^3 + d \cdot x^2 + e \cdot x + f$	61736,32219	0,9988584906
7	$a + b \cdot x^{2.5} + c \cdot \exp(x)$	44327,93576	0,9988229823
8	$a + b \cdot x^{\ln(x)} + c \cdot \exp(x)$	44341,34093	0,9988222703
9	$a + b \cdot x^2 + c \cdot \exp(x)$	46617,70647	0,9986982434
10	$a + b \cdot x^{1.5} + c \cdot \exp(x)$	49164,22835	0,9985521404

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,99996$ , вид якої представлений у формулі (8):

$$Y = -49,95893 \cdot x^7 + 1320,17435 \cdot x^6 - 13532,20972 \cdot x^5 + 65724,87439 \cdot x^4 - 146328,57030 \cdot x^3 + 95131,11419 \cdot x^2 + 97436,10189 \cdot x - 100155,11111. \quad (8)$$

Результати розрахунків для сукупного грошового потоку ЗАТ «ЗАЗ» узагальнено в табл. 10, за даними якої можна зробити висновок, що значення коефіцієнту детермінації  $R^2$  коливається в межах 0,9935630784 – 0,9992155867, що свідчить про високу ймовірність прогнозу. Стандартне відхилення за коливається в межах 7679,978385 – 139642,8245 залежно від виду грошового потоку.

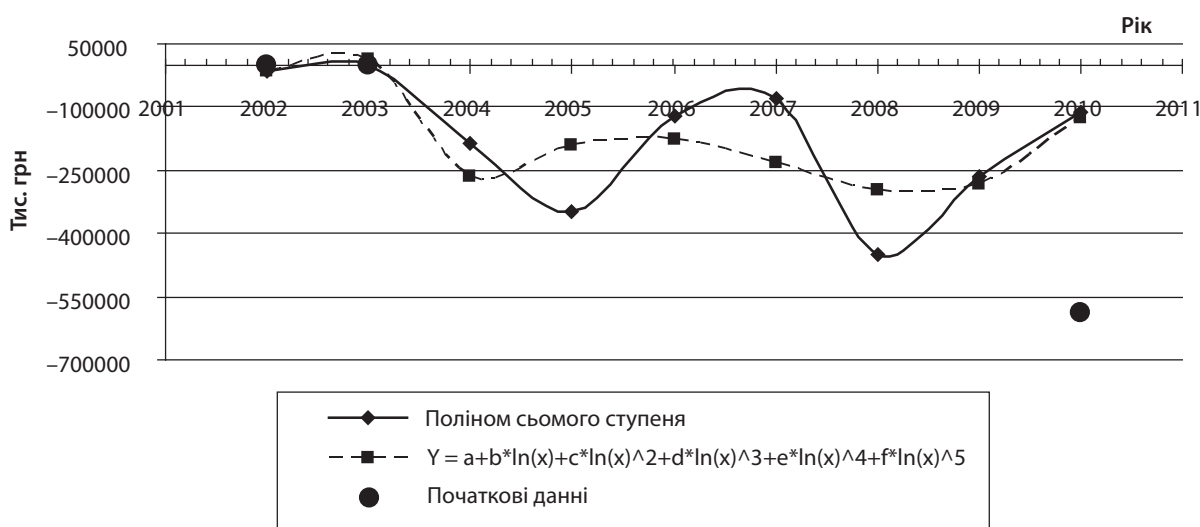


Рис. 8. Від'ємний грошовий потік з фінансової діяльності ЗАТ «Запорізький автомобільний завод»

Результати розрахунків для сукупного грошового потоку з фінансової діяльності ЗАТ «ЗАЗ» наведено в табл. 9, в якій показані десять видів залежностей з найбільшим коефіцієнтом детермінації.

Найбільш точною залежністю є поліном сьомого ступеня з коефіцієнтом детермінації  $R^2 = 0,99169$ , яка представлена у формулі (9):

$$Y = -913,33393 \cdot x^7 + 29056,68759 \cdot x^6 - 374675,76111 \cdot x^5 + 2525678,93575 \cdot x^4 - 9558834,90630 \cdot x^3 + 20158715,87033 \cdot x^2 - 21561748,10490 \cdot x + 8783862,77775. \quad (9)$$

Дані з табл. 10 відобразимо на рис. 10 у вигляді діаграми за видами сукупного грошового потоку – позитивного, від'ємного і чистого, з якого бачимо, що тренд чистого грошового потоку горизонтальний, (що говорить про збалансованість позитивного та від'ємного грошових потоків на підприємстві) за винятком 2009 р., коли грошовий потік досягає максимального значення, а потім поступово зменшується. Починаючи з 2008 року, величина позитивного і від'ємного грошових потоків поступово збільшується, що говорить про зростання обсягів виробництва підприємства ЗАТ «ЗАЗ».

Результати прогнозування на основі трендового аналізу з усіх видів діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» узагальнено на рис. 11.

Сукупний грошовий потік з фінансової діяльності ЗАТ «ЗАЗ»

№	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
1	$a \cdot x^7 + b \cdot x^6 + c \cdot x^5 + d \cdot x^4 + e \cdot x^3 + f \cdot x^2 + g \cdot x + h$	162927,2284	0,9916948282
2	$a \cdot x^6 + b \cdot x^5 + c \cdot x^4 + d \cdot x^3 + e \cdot x^2 + f \cdot x + g$	250330,5078	0,9607880141
3	$a \cdot x^5 + b \cdot x^4 + c \cdot x^3 + d \cdot x^2 + e \cdot x + f$	456135,4942	0,8047143768
4	$a + b \cdot x^3 + c \cdot \exp(x)$	517612,5655	0,4970530804
5	$a \cdot x^4 + b \cdot x^3 + c \cdot x^2 + d \cdot x + e$	644681,1286	0,479870858
6	$a + b \cdot x^{2.5} + c \cdot \exp(x)$	535494,6353	0,4617019829
7	$a + b \cdot x^2 \cdot \ln(x) + c \cdot \exp(x)$	536087,5286	0,4605093287
8	$a + b \cdot x^2 + c \cdot \exp(x)$	553828,202	0,4242119258
9	$a + b \cdot x^{1.5} + c \cdot \exp(x)$	572961,8524	0,3837400465
10	$a + b \cdot x \cdot \ln(x) + c \cdot \exp(x)$	576064,9293	0,3770468247

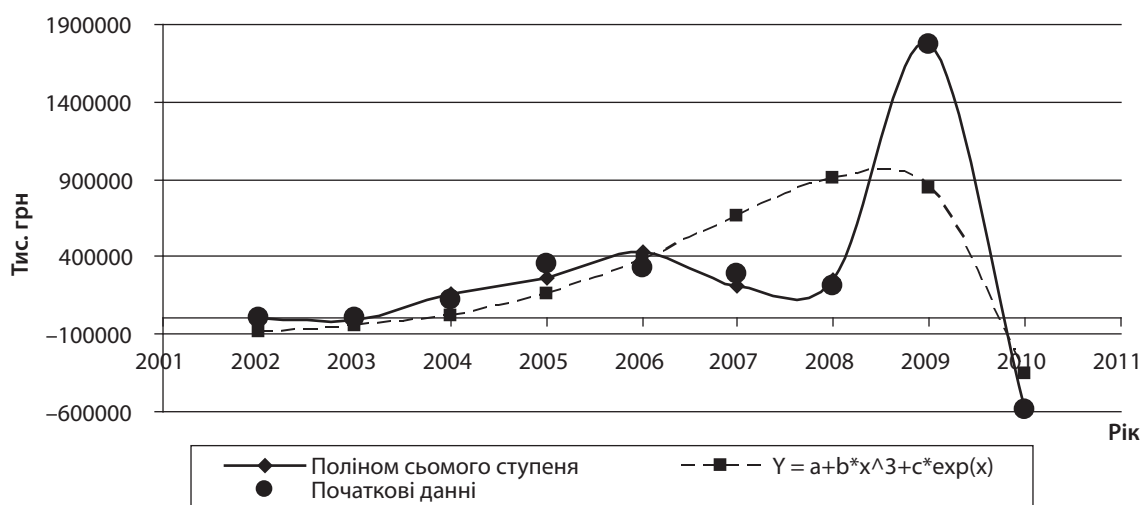


Рис. 9. Сукупний грошовий потік з фінансової діяльності ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

Таблиця 10

Сукупний грошовий потік ЗАТ «ЗАЗ»

Вид грошового потоку	Модель	Стандартне відхилення	Коефіцієнт детермінації, R <sup>2</sup>
Позитивний	$Y = 598,713 \cdot x^7 - 21749,268 \cdot x^6 + 313651,142 \cdot x^5 - 2295860,540 \cdot x^4 + 9076585,881 \cdot x^3 - 19073863,999 \cdot x^2 + 19717585,656 \cdot x - 7674621,667$	139642,8245	0,9992155867
Від'ємний	$Y = -633,896 \cdot x^7 + 22288,446 \cdot x^6 - 312376,282 \cdot x^5 + 2227004,495 \cdot x^4 - 8570458,257 \cdot x^3 + 17462712,615 \cdot x^2 - 17403036,009 \cdot x + 6507942,667$	131962,8461	0,9935630784
Сукупний	$Y = -35,184 \cdot x^7 + 539,177 \cdot x^6 + 1274,860 \cdot x^5 - 68856,044 \cdot x^4 + 506127,625 \cdot x^3 - 1611151,384 \cdot x^2 + 2314549,647 \cdot x - 1166679,000$	7679,978385	0,9989246314

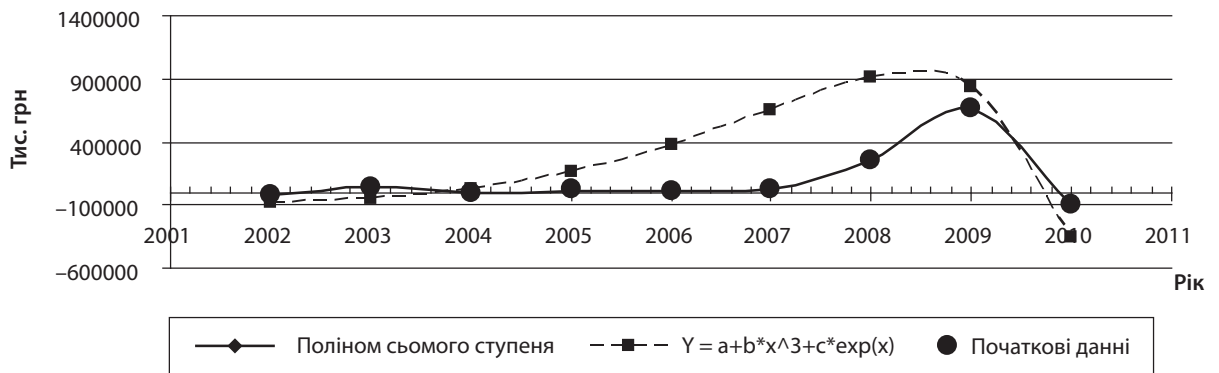


Рис. 10. Сукупний грошовий потік ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»

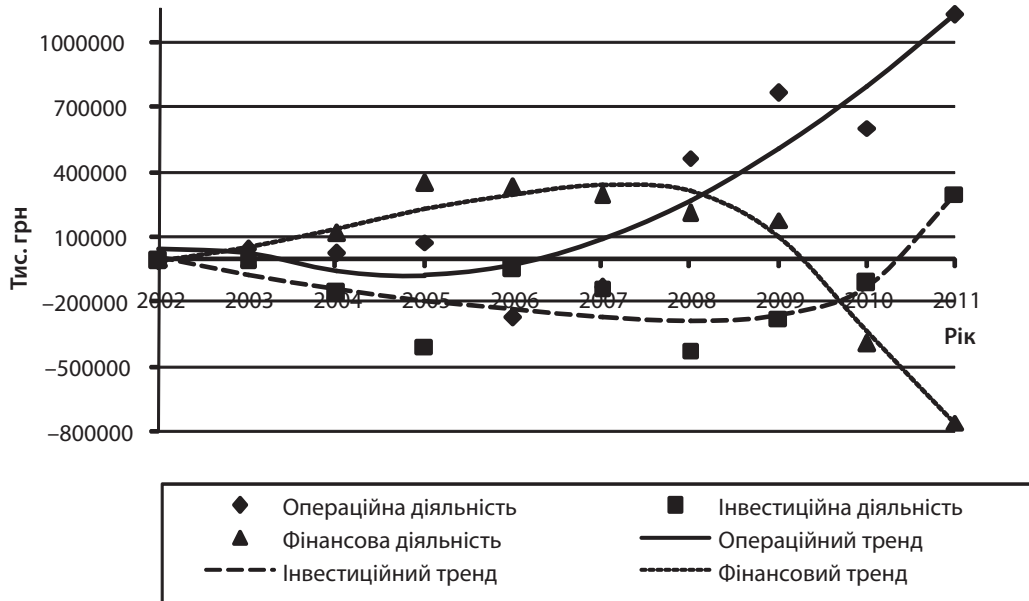


Рис. 11. Прогнозування фінансового стану на основі трендового аналізу грошових потоків ЗАТ «Запорізький автомобілебудівний завод» з усіх видів діяльності

Оскільки фінансовий стан підприємства характеризує його здатність розвиватися на певний момент часу, а в умовах наближення другої хвилі фінансово-економічної кризи мета будь-якого підприємства – вижити за будь-яких умов, тому була врахована саме фінансова стійкість, оскільки вона є мінімальним критерієм існування підприємства. Вважаємо, що збереження задовільного рівня фінансової стійкості є першочерговим завданням підприємства на сучасному етапі розвитку економіки, а вже потім можна підвищувати рівень ліквідності, рентабельності тощо.

Протягом аналізованого періоду фінансова стійкість підприємства змінювалась. Так, у періоді 2003 – 2005 рр. фінансова стійкість була нормальною, оскільки підприємство здійснювало інвестиції за рахунок коштів, отриманих від операційної та фінансової діяльності. У 2006 – 2007 рр. фінансовий стан був критичним, тому що підприємство фінансувало витрати операційної та інвестиційної діяльності за рахунок фінансової діяльності (кредитів, емісії акцій), що себе виправдало і призвело до нормальної фінансової стійкості у 2008 – 2009 рр. У 2010 р. буда досягнута абсолютна фінансова стійкість, коли інвестиційна і фінансова діяльність фінансується

за рахунок позитивного сукупного грошового потоку з операційної діяльності. Результати прогнозування свідчать, що фінансова стійкість підприємства у 2011 р. буде нормальною, оскільки грошовий потік з операційної та інвестиційної діяльності буде фінансуватись за рахунок надходжень коштів від фінансової діяльності.

### ВИСНОВКИ

У результаті проведеного трендового аналізу виявлено моделі, що найбільш точно відображають залежність зміни грошових потоків з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також сукупного грошового потоку підприємства від часу. Для всіх отриманих залежностей коефіцієнт детермінації близький до одиниці, що підтверджує якість та адекватність отриманих моделей. Крім поліноміальних моделей, отримані також й інші з високим значенням коефіцієнта детермінації. Для прогнозування доцільно використовувати саме ці моделі, оскільки вони, на відміну від поліноміальних, більш точно відображають загальну тенденцію тренду. Недоліком планування на основі екстраполяції тенденцій є те, що майбутнє передбачити з великою мірою точності неможливо за умов підвищеної нестабільності факторів



зовнішнього середовища та їх невизначеності в часі. Екстраполяція тенденцій у майбутнє пов'язана з великими труднощами і потребує високого професіоналізму. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Коробов М. Я.** Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : Навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2000. – С. 354.
2. **Касьяненко В. О.** Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій : Навч. посібник / В. О. Касьяненко, Л. В. Старченко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 185 с.
3. **Коваленко О. Ю.** Методичні основи прогнозування фінансового стану підприємства / О. Ю. Коваленко // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. – Серия «Экономика и управление». Том 24(63). – 2011. – С. 35 – 39.
4. **Савицька Г.В.** Економічний аналіз діяльності підприємства : Навч. посіб. / Г. В. Савицька. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
5. **Кручок С. І.** Оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – К. : Преса України. – 2002. – № 8. – С. 40 – 45.
6. **Сарай Н. І.** Проблеми прогнозування фінансово-економічних показників в ході проведення фінансової діагностики підприємства / Н. І. Сарай // Інноваційна економіка. – 2011. – С. 131 – 135.
7. **Хелферт Э.** Техника финансового анализа : / Хелферт Э. ; пер. с англ. – М. : Аудит, 1996. – 663 с.
8. **DataFit 9.0** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.curvefitting.com>

## ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТАН ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СТРАХОВОГО РИНКУ

ДЕРКАЧ О. М.

аспірант

Суми

Геокономічна реальність сучасної фінансової системи, що характеризується посиленням інтеграційних і конвергентних процесів, змінює умови функціонування суб'єктів фінансового ринку в цілому та страхового ринку зокрема.

Настання природних або техногенних катастроф призводить до появи структурних дисбалансів у розвитку країни, виникнення загрози життю населення, порушення виробничого циклу суб'єктів господарювання та необхідності відшкодування нанесеного збитку через систему страхування. У таких умовах зростає роль страхування в забезпеченні фінансової безпеки держави.

Дослідженню факторів впливу на рівень фінансової безпеки страхового ринку, джерел їх виникнення та основних взаємозв'язків між ними приділяли увагу такі науковці, як О. Завада [6], О. В. Козьменко [5], Л. І. Нечволод [1], Д. Пархомчук [3], І. А. Бойко [8].

Фінансова безпека страхового ринку, виступаючи важливою складовою економічної безпеки держави, націлена на збалансовану та фінансово стійку діяльність суб'єктів страхового ринку до внутрішніх і зовнішніх загроз.

Існуючі дослідження факторів впливу на фінансову безпеку в переважній більшості стосуються аналізу всієї сукупності факторів, які впливають на фінансову безпеку всіх складових фінансової безпеки держави, а не лише на фінансову безпеку страхового ринку. Незначна увага приділяється вивченню особливих детермінант впливу на фінансову безпеку саме страхового ринку.

Метою статті є дослідження основних факторів впливу на рівень фінансової безпеки страхового ринку,

джерел їх виникнення та особливостей взаємозв'язків між цими факторами.

Сутність фінансової безпеки страхового ринку проявляється в забезпеченні фінансово стійкої діяльності страхових компаній та недопущенні настання загроз, які вплинуть на функціонування страхового ринку в даний період часу та з урахуванням динаміки його розвитку.

Фінансову безпеку страхового ринку можна охарактеризувати як комплекс взаємопов'язаних факторів, які визначають стан його функціонування, результативність діяльності страхових компаній і перспективи розвитку ринку в цілому.

Етимологічно «фактор» (від латинського *factor*) означає «умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу» [1, с. 706]. В економічних енциклопедичних виданнях пропонується схоже трактування, а саме – «суттєва обставина у будь-якому явищі, процесі» [2, с. 1244]. У рамках даного дослідження під факторами нами розуміються причини, які спричиняють виникнення загроз безпеці страхового ринку.

Для того, щоб отримати більш ширше уявлення про фактори, які впливають на фінансову безпеку страхового сектора, а також можливі варіанти їх прояву, було проаналізовано джерела їх виникнення та основні взаємозв'язки між ними. Проведене дослідження дозволило виділити основні класи факторів впливу на фінансову безпеку страхового ринку (рис. 1).

З точки зору джерел виникнення, першочергово всі фактори впливу на фінансову безпеку страхового ринку можна розділити на дві великі групи: *ендогенні* та *екзогенні*. Екзогенними (зовнішніми) визначають ті фактори впливу, які зумовлені станом і характером розвитку макросередовища. До таких факторів можна віднести кризові явища на світових фінансових ринках, посилення конвергентних процесів, загострення соціально-політичної ситуації в країні, зменшення рівня платоспроможного попиту населення та суб'єктів гос-

подарювання тощо. Проявами ендогенних (внутрішніх) факторів впливу на безпеку страхового ринку є окремі випадки банкрутства страхових компаній; здійснення протиправних дій як страховиками, так і страхувальниками; зміна підходів до визначення маржі платоспроможності страхових компаній, функціонування значної кількості кептивних компаній тощо.

Щоб визначити вплив факторів на фінансову безпеку страхового ринку, їх необхідно розмежувати на *якісні* та *кількісні*. Кількісним виміром стану безпеки страхового ринку можуть бути: обсяг страхових виплат, обсяг премій, що належить перестраховикам, частка іноземного капіталу в сукупному обсязі статутних капіталів страхових компаній, розмір страхової премії на одну



Рис. 1. Класифікація факторів впливу на фінансову безпеку страхового ринку

Залежно від причин виникнення виділяють *стихійні* та *організовані* фактори. Стихійними вважають ті фактори, які проявляються внаслідок впливу інших факторів та не залежать від дій суб'єктів страхового ринку. Наприклад, настання природних або техногенних катастроф, при умові застрахованих об'єктів, призведе до значних за розмірами страхових виплат, що відповідно може вплинути на стабільність функціонування страхового ринку. Статистично підраховано, що в Україні 18620 об'єктів складають потенційну небезпеку для суспільства, а близько 6000 об'єктів – реальну [3]. Дана ситуація пояснюється використанням застарілих технологій та зношеного обладнання у виробничому процесі суб'єктів господарювання, і тому з кожним роком зростає ймовірність виникнення аварій та катастроф. У свою чергу, дія організованих факторів проявляється в наперед прорахованих вчинках суб'єктів страхового ринку, а саме введення нового виду обов'язкового страхування, коригування правил розміщення страхових резервів, зміна системи оподаткування діяльності страхових компаній, проведення реорганізації компанії тощо.

особу, показники ефективності розміщення страхових резервів, ступінь інтегрованості національного ринку у світові страхові процеси тощо. До якісних факторів впливу на страховий ринок можна віднести підвищення довіри населення до страхових компаній, покращення якості надання страхових послуг, наявність бар'єрів входження на ринок та виходу з нього для суб'єктів господарювання та інше.

За рівнем сформованості фактори впливу на безпеку страхового ринку можна розмежувати на *потенційні* та *реальні*. Реальними вважають ті чинники, які не обмежені часовим інтервалом і просторовою дією та проявляються в сприятливому або деструктивному впливі на діяльності страхових компаній. Відповідно дія потенційних факторів може проявитися у майбутньому за визначених обставин.

Наступна класифікаційна ознака – за ймовірністю виникнення – передбачає поділ факторів впливу на *передбачувані* (існує достатньо висока ймовірність появи процесів та явищ, які вплинуть на фінансову безпеку страхового ринку), *випадкові* (дія факторів може проявитися або проходити безслідно для страхового ринку)

та *неможливі* (прояв факторів не є прийнятним для даного ринку).

Страховий ринок являє собою багаторівневу структуровану систему зі складним механізмом взаємозалежних зв'язків між суб'єктами на ньому [4]. Ураховуючи складну систему організації страхової діяльності, необхідно більш детально проаналізувати фактори, які впливають на структуру страхового ринку. Виходячи з цього, за структурою впливу фактори поділяються на *системні, структурні та елементарні*. Системними вважаються ті фактори, які одночасно впливають на всі складові елементи страхового ринку. Зокрема, загострення макроекономічної ситуації та погіршення рівня економічного добробуту економічних суб'єктів та населення призведе до зменшення обсягу надходження страхових платежів. Вплив структурних факторів на безпеку ринку стосується функціонування окремих підсистем, а саме страхових компаній, прямих та непрямих страхових посередників, саморегульованих організацій тощо. А вже межі поширення елементарних факторів охоплюють функціонування окремих елементів страхового ринку – страхову компанію, страхового агента, страхового брокера, страхувальника та інше.

Досліджуючи особливості протікання окремих факторів впливу на фінансову безпеку страхового ринку, можна їх умовно розмежувати на *перманентні, дискретні та епізодичні*. Особливістю перманентних факторів є їх постійний вплив на функціонування страхового ринку протягом визначеного періоду, зокрема, дія нормативно-правових актів, які регулюють страхову діяльність. Варто відмітити про той факт, що більшість факторів мають постійний характер. Дискретні або перервні фактори впливу на фінансову безпеку страхового ринку проявляються в сезонності страхових виплат, коливанні доходності цінних паперів у рамках здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями. Епізодичні фактори – це важко прогнозовані надзвичайні ситуації, які суттєвим чином впливають на стан страхового ринку.

Розгляд факторів впливу на фінансову безпеку страхового ринку залежно від рівня взаємообумовленості дозволяє розмежувати на *первинні та вторинні*. Первинні (незалежні) фактори фактично є наслідком певних подій або тенденцій, у той час як вторинні (похідні) представлені як опосередкований результат дії первинних чинників. Так, прикладом дії первинного фактору на страховому ринку є процеси злиттів та поглинань компаній, що супроводжуються збільшенням обсягу страхових премій, розширенням видів страхування та каналів продажу. Опосередкований результат дії первинних факторів можна розглянути на прикладі недостатньої капіталізації вітчизняних страхових компаній, що призводить до зростання частки перестраховування за кордоном, цим самим втрачаючи значні суми страхових премій та посилюючи залежності вітчизняного страхового сектору від кон'юнктури міжнародних ринків.

Підсумовуючи вищенаведені класифікаційні ознаки, усі фактори, які визначають стан фінансової безпеки страхового ринку, можна умовно поділити на *позитивні*

та *негативні*. До чинників, які сприятливо впливають на функціонування страхового сектору, можна віднести: підвищення капіталізації страхових організацій, підвищення професійного рівня суб'єктів страхового ринку, удосконалення його інфраструктури, перехід компаній на міжнародні стандарти обліку та складання звітності тощо.

До дестабілізуючих факторів, які загрожують фінансовій безпеці страхового ринку, можна віднести: залежність від іноземних джерел фінансування, розширення каналів відтоку фінансових ресурсів за кордон, нестабільна макроекономічна ситуація в країні та в світі, часті зміни в нормативно-правовому регулюванні страхового сектору, недостатність надійних фінансових інструментів для інвестування тощо. Слід також відмітити, що страховий ринок доволі часто використовується для зменшення розміру сплати податків в інших галузях економіки шляхом страхування та перестраховування фінансових ризиків, шляхом придбання короткострокових полісів для зменшення бази оподаткування [5].

Також до негативних факторів, що дестабілізують стабільне функціонування страхових компаній та негативно впливають на загальний рівень фінансової безпеки страхового ринку, відносяться:

- ✦ низький рівень капіталізації страхових компаній України;
- ✦ недосконала законодавча база, що стосується регулювання у сфері страхування;
- ✦ недостатня кількість ліквідних фінансових інструментів для ефективного інвестування фінансових ресурсів;
- ✦ неоднорідність розвитку страхового ринку;
- ✦ непрозоре державне регулювання;
- ✦ відсутність систематичних і ґрунтовних досліджень, а також необхідного обсягу статистичної інформації;
- ✦ непрозорість фінансової звітності більшості страхових компаній;
- ✦ низький рівень послуг багатьох страховиків та існування корупційних схем у страхуванні;
- ✦ використання страхування як механізму оптимізації податкового навантаження;
- ✦ низький рівень спроможності та незалежності регулятора;
- ✦ недосконале законодавче регулювання діяльності актуаріїв, аварійних комісарів, страхових агентів та брокерів [6; 7; 8].

Загальна сукупність дестабілізуючих факторів впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку представлена на *рис. 2*.

Існування негативних факторів впливу вимагає детального розгляду їх джерел формування та розробки заходів щодо їх нейтралізації.

Таким чином, проведений аналіз засвідчив, що на страховий сектор впливає значна кількість різноманітних факторів, що обумовлює необхідність постійного моніторингу стану страхового ринку та швидкого реагування у випадку прояву кризових явищ та процесів. ■



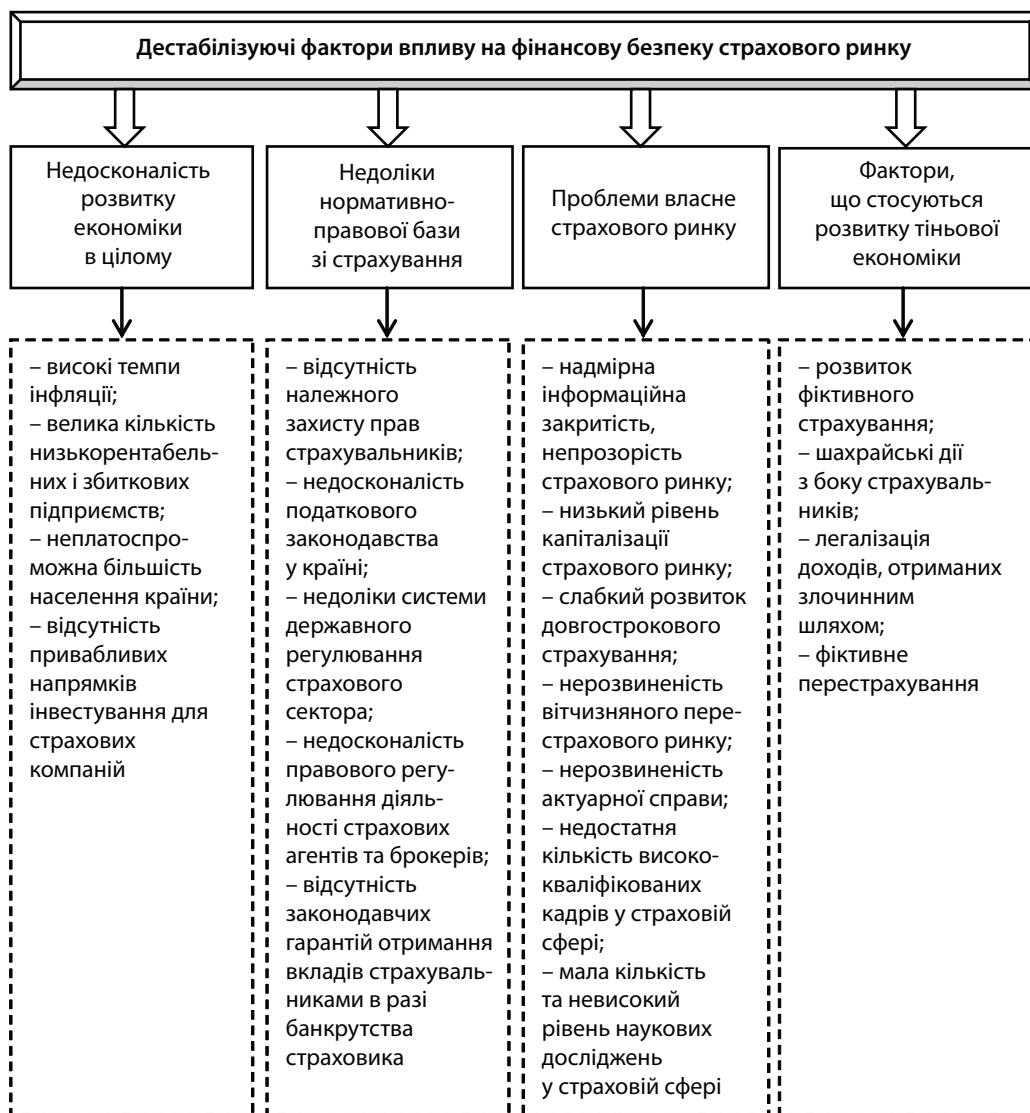


Рис. 2. Дестабілізуючі фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Нечволод Л. І.** Сучасний словник іншомовних слів / Л. І. Нечволод. – Х.: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2007. – 768 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 1376 с.
3. **Пархомчук Д.** Аварийный май / Д. Пархомчук // Инвестгазета. – 2007. – № 19. – С. 26 – 27.
4. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.
5. **Козьменко О. В.** Страховий ринок України у контексті сталого розвитку: монографія / О. В. Козьменко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
6. **Завада О.** Розвиток страхового ринку України: що? як? коли? [Електронний ресурс] / інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/strah\\_rynok/006.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/006.htm)
7. Щодо активізації інвестиційної діяльності страхових компаній [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/mart2009/36.htm>
8. **Бойко І. А.** Проблеми та перспективи розвитку ринку страхування в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nauka.zinet.info/3/boiko\\_i1.php](http://nauka.zinet.info/3/boiko_i1.php)

# РОЛЬ БРЕНДА В ОРГАНІЗАЦІЇ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

**БИХОВА О. М.**

кандидат економічних наук

Харків

Останнім часом, в умовах невизначеності та загострення конкурентної боротьби, все більшого значення набуває підхід, орієнтований на ефективне використання маркетингових комунікацій, що стає ключовим фактором успіху будь-якої компанії. Через маркетингові комунікації здійснюється налагодження між продавцем та потенційними клієнтами взаємозв'язку, який з часом, за умови вдалого впровадження, може перетворитись у покупку.

Ефективний комунікаційний процес сприяє формуванню лояльних відносин між брендом та споживачем. Усі елементи і функції системи маркетингових комунікацій повинні бути спрямовані на донесення до клієнта об'єктивної та переконливої інформації не тільки стосовно самого товару, але й стосовно бренда. Слід зазначити, що інформація стосовно бренда, яку споживач отримує через різні засоби маркетингових комунікацій, не повинна бути суперечливою або мати на меті виконання протилежних за поставленою перед компанією метою завдань. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність у застосуванні інтегрованого підходу з метою отримання найбільшого (синергетичного) ефекту від заагодженого та чітко скоординованого застосування різних інструментів маркетингових комунікацій.

Розглянемо спочатку визначення «інтегрований маркетинг». Інтегрований маркетинг розглядається як процес створення потреб споживачів, спрямованість виробничих та комерційних зусиль компанії на їх задоволення, а також застосування інтегрованого підходу в процесі прийняття маркетингових та управлінських рішень [1]. З цього витікає, що впровадження інтегрованого маркетингу повинно бути засновано на застосуванні єдиної маркетингової стратегії. Складовим елементом інтегрованого маркетингу є інтегровані маркетингові комунікації, що являють собою процес планування та реалізації всіх форм маркетингових комунікацій, необхідних для просування бренда з метою підтримки єдиної стратегії позиціонування [5]. Для створення синергетичного ефекту від застосування маркетингових комунікацій стратегія розвитку бренда повинна бути спрямована на розуміння того, що різні види комунікацій забезпечують встановлення контактів з цільовою аудиторією різними засобами та посилюють дію один одного.

Створення ефективного комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій, на нашу думку, стає можливим за умови використання єдиної (інтегрованої) стратегії розвитку бренда. Саме бренд стає інтегруючим еле-

ментом системи маркетингових комунікацій, оскільки поєднує в собі мету (формування потреби), процес (реалізацію мети) та результат (формування лояльності).

З метою більш чіткого уявлення процесу формування цінності бренда під впливом маркетингових комунікацій доцільно виокремити класифікаційні групи маркетингових комунікацій, які впливають на вибір споживача щодо певної торгової марки (рис. 1).

Маркетингові комунікації, які формують цінність бренда до здійснення покупки, повинні бути спрямовані на створення позитивного емоціонального відношення споживача до торгової марки за допомогою інформації, отриманої через рекламу, засоби стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг та спонсорство. Такі відносини реалізуються через сподівання споживача в отриманні позитивних емоцій від процесу здійснення покупки та процесу споживання самого товару.

Маркетингові комунікації, які формують цінність бренда під час покупки, повинні забезпечити підтримку рішення клієнта щодо реалізації своїх намірів на користь певної торгової марки за допомогою таких елементів, як красива упаковка, безкоштовні сувеніри, доброзичливість продавця, відповідне оформлення місця продажу та ін.

Формування цінності бренда після здійснення покупки залежить від емоцій, які отримує споживач під час процесу споживання товару. Тому всі маркетингові комунікації повинні бути спрямовані на формування лояльності, тобто бажання стати постійним клієнтом певної торгової марки.

**Б**ренд необхідно розглядати одночасно і як маркетингове повідомлення, і як досвід, який отримує клієнт у процесі споживання. Комунікаційний набір для бренда та інші маркетингові інструменти повинні враховувати звернення, повідомлення і характеристики, які посилюють досвід, пов'язаний зі споживанням певної торгової марки [3].

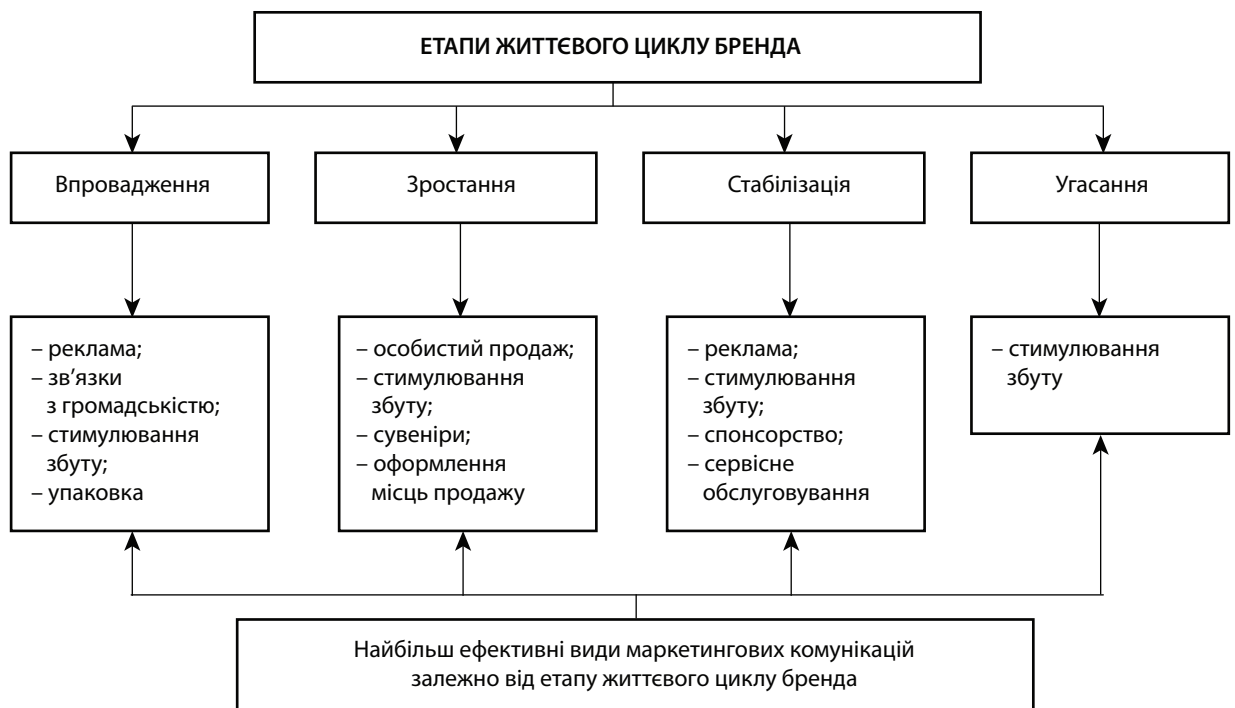
Слід зазначити, що маркетингові комунікації мети, процесу та результату необхідно спрямовувати на реалізацію стратегії створення цінності бренда, що сприятиме підвищенню ефективності від застосування інтегрованого підходу та запобігатиме виникненню протиріч між окремими видами звернень.

Наступним аспектом, який слід враховувати під час здійснення маркетингових комунікацій у часі є етап життєвого циклу бренда. На рис. 2 представлено групування найбільш ефективних видів маркетингових комунікацій залежно від етапу життєвого циклу бренда.

На стадії «впровадження» програма маркетингових комунікацій спрямована на стимулювання первісного попиту та створення першого враження стосовно нового продукту. На даному етапі компанія активно використовує масову рекламу, стимулювання збуту та



**Рис. 1. Формування цінності бренда під впливом маркетингових комунікацій**



**Рис. 2. Найбільш ефективні види маркетингових комунікацій залежно від етапу життєвого циклу бренда**

інші інструменти маркетингових комунікацій з метою переконати ринок, що товар, який запропоновано, варто придбати.

Під час етапу життєвого циклу «зростання» фірми зберігають об'єм витрат на маркетингові комунікації на рівні стадії «впровадження», або навіть підвищують їх для залучення нових клієнтів та більш ефективної конкурентної боротьби. Метою рекламної кампанії стає не інформування про нову торгову марку, а створення прихильності бренда та забезпечення здійснення повторних покупок.

На етапі життєвого циклу «стабілізація» більша частина бюджету маркетингових комунікацій припадає на стимулювання збуту. Крім того, важливе значення відіграє створення іміджу бренда за рахунок якісного сервісного обслуговування та ко-брендінгу, який можна реалізувати через:

- ✦ співпрацю з іншими брендами;
- ✦ залучення відомих осіб для реклами та презентації торгової марки;
- ✦ спонсорську діяльність.

**К**о-брендінг представляє собою процес взаємодії бренда товару або послуги з будь-яким об'єктом, що володіє чітко вираженими цінностями. Іншими словами, ко-брендінг – це процес взаємодії брендів. Важливим принципом цієї взаємодії виступає однакова спрямованість сутності та цілей торгової марки та об'єкта, з яким відбувається взаємодія. Залучення відомих осіб для реклами та презентації торгової марки теж має свої особливості: ціннісна складова особи-бренда повинна мати гармонійне співвідношення з торговою маркою, що рекламується.

Бренд фірми або товару переходить до стадії «угасання» під впливом таких чинників:

- ✦ погіршення якості товару;
- ✦ старіння цільової аудиторії (збільшення середнього віку споживачів);
- ✦ угасання певної категорії товару;
- ✦ невірну обрану цінову стратегію;
- ✦ недосконалу збутову політику;
- ✦ відсутність належної комунікаційної підтримки товару.

На етапі «угасання», як правило, відбувається скорочення витрат на маркетингові комунікації, а акцент робиться на такий інструмент, як стимулювання збуту. Але існує також і інший варіант – відродження бренда – його ребрендінг.

Ребрендінг – це комплекс заходів щодо модифікації торгової марки або її окремих складових, пов'язаних зі зміною позиціонування та всієї ідеології торгової марки. Вдалий ребрендінг дозволяє фірмі вийти на новий рівень розвитку, залучити увагу нових клієнтів та збільшити лояльність існуючих. Складові процесу ребрендінгу – рестайлінг та репозиціонування:

- ✦ рестайлінг – це зміна візуальних атрибутів торгової марки з урахуванням нового позиціонування та нових характеристик торгової марки;
- ✦ репозиціонування – це зміна основних характеристик торгової марки та закріплення їх у свідомості цільової аудиторії [1].

Звичайно процес ребрендінгу відбувається за рахунок збільшення витрат на маркетингові комунікації, і тоді ефективний набір комунікацій відповідає етапам життєвого циклу «розвиток» або «впровадження».

## ВИСНОВКИ

Таким чином, проведений аналіз показав, що створення ефективного комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій стає можливим за умови використання єдиної (інтегрованої) стратегії розвитку бренда. Дана стратегія у першу чергу заснована на розумінні того, що саме бренд є інтегруючим елементом системи маркетингових комунікацій, оскільки поєднує в собі мету (формування потреби), процес (реалізація мети) та результат (формування лояльності споживачів). Етап життєвого циклу бренда є корисним інструментом при здійсненні процесу планування інтегрованих маркетингових комунікацій. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2009. – 864 с.
2. Головкина Н. В. Интегрированные маркетинговые коммуникации: методы оценивания поведения респондентов / Н. В. Головкина // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 4. – С. 9 – 13.
3. Головкина Н. В. Оценивание программ интегрированных маркетинговых коммуникаций: мировые исследования методов оценивания повидомлень / Н. В. Головкина // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 3. – С. 16 – 21.
4. Интегрированные маркетинговые коммуникации // Маркетинг-журнал «4p.ru». 14.06.2007. [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://www.4p.ru/main/theory/6054/>
5. Мельничук З. В. Формирование положительного информационного образа как условие эффективности интегрированных маркетинговых коммуникаций / З. В. Мельничук, А. И. Яшина // Молодой ученый. – 2011. – № 5. Т. 1. – С. 212 – 215.



## ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ И ПРОГРАММ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

**ВЕДЕРНИКОВА О. А.**

*кандидат технических наук*

**БАБЕНКО Н. В.**

*магистрантка*

**РЫБАС Я. Н.**

*магистрантка*

**Харьков**

**И**нформационный век, характеризующийся возросшей интенсивностью информационного обмена и глобализацией, предъявляет новые требования к подходам, используемым предприятиями при выработке стратегий. В связи с этим возникает необходимость определить, какая часть стратегии компании будет ориентирована на глобализацию, а какая должна быть адаптирована к местным условиям. В первую очередь это связано с тем, что степень глобализации рынка или отрасли может быть различной, т.е. одни секторы рынка или отрасли могут быть глобальными, а другие – локальными. Кроме того, внешняя среда меняется намного динамичнее, чем это было всего лишь несколько лет назад и степень неопределенности влияния различных факторов на будущее возрастает. Таким образом, у современных предприятий возникает необходимость непрерывной адаптации своей стратегии к постоянно меняющимся условиям для достижения и поддержания глобальных конкурентных преимуществ.

Известно несколько моделей, которые объясняют формирование глобальной стратегии. Среди них выделяются модели, предложенные Портером и Ипом [2]. Портер останавливается на возможности адаптации родовой стратегии к глобальным условиям и на важности конфигурации и координации различных видов деятельности в ценностной цепочке для достижения глобальных конкурентных преимуществ. Еще в 1986 г. Портер расширил идею родовых стратегий до проблемы глобализации бизнеса. Эти стратегические модели определяются в соответствии со степенью глобализации отрасли и количеством различных потребительских групп, обслуживаемых конкурентами в данной отрасли. В результате Портер сформулировал пять стратегических моделей:

- 1) глобальное лидерство по издержкам;
- 2) глобальное дифференцирование;
- 3) глобальная сегментация;
- 4) защищенные рынки;
- 5) учет национальных особенностей.

Одним из самых важных вкладов в понимание глобальной стратегии принято считать глобальную

ценностную цепочку Портера. По его утверждению, глобальное конкурентное преимущество зависит от конфигурации видов деятельности, которые могут быть географически расплывены или сконцентрированы, и координации деятельности компании (низкой или высокой) в глобальном масштабе.

Портер развивает идею «тотальной глобальной стратегии», основанной на анализе факторов, стимулирующих глобализацию. Он считает, что успешная глобальная стратегия должна базироваться на анализе факторов глобализации. Таким образом, тотальная глобальная стратегия компании может быть сочетанием стандартизации и локальной адаптации – в зависимости от рыночных и отраслевых характеристик. В результате было выделено три стадии в развитии тотальной глобальной стратегии:

- 1) развитие стержневой стратегии;
- 2) интернационализация стержневой стратегии;
- 3) глобализация интернациональной стратегии.

Малоизученным на сегодня остается вопрос о влиянии современных глобальных изменений в мировой экономике на формирование маркетинговой стратегии и маркетинговых программ предприятия.

*Целью* данной статьи является изучение особенностей формирования стратегии и маркетинговых программ предприятия в условиях глобальных изменений.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи исследования:

1. Анализ мировых тенденций развития и глобальных изменений в экономике.
2. Идентификация тенденций глобализации, влияющих на формирование маркетинговой стратегии предприятия и формирование концептуального подхода к разработке стратегии в условиях нарастающих темпов изменений.

**С**егодня структурная политика большинства развитых стран мира стала проводиться в пользу четырех связанных между собой групп отраслей науки и производства. В состав первой группы входят электроника и компьютеры, объемы продаж которых неуклонно возрастают. Вторая группа отраслей связана с энергосберегающими технологиями, прежде всего с производством оптоволоконной системы связи и достижениями физики твердого тела, что позволяет создавать менее энергоемкие детали и механизмы. Третья группа отраслей относится к аэрокосмической индустрии. Четвертое направление отраслей составляют геномная индустрия и освоение морских глубин. Считается, что в перспективе, основу экономической власти составит знание.

Прогнозируется окончательный разрыв с прошлым, отказ от прежнего мировоззрения, все чаще провозглашается конец постоянства, наблюдается ускоре-

ние перемен, которые «происходят столь быстро, что вчерашние истины становятся сегодняшними заблуждениями» [4]. Сформировавшееся после Второй мировой войны биполярное мировое хозяйство с центрами в США и Европе превратилось в многополярное, которое, с одной стороны, характеризуется либерализацией, конвергентностью и интеграцией, а с другой – отличается ростом тенденций регионализации.

**И**сследования, проведенные в США [6], позволили сформулировать следующие мегатенденции, которые, по мнению исследователей, определяют будущее экономики США:

1. Переход от индустриального производства к информационным технологиям.
2. Переход к высоким технологиям (к высокому соприкосновению с разными субстанциями) будет означать, что технологии должны соответствовать человеческим потребностям, в том числе социальным и духовным.
3. Переход от национальной экономики к мировой, но экономическая взаимозависимость будет уравниваться стремлением стран и народов развивать язык, культуру и национальные особенности своей культуры.
4. Переход от краткосрочности к долгосрочности – стратегическому планированию и постоянному пересмотру своего бизнеса.
5. Переход от централизации к децентрализации.
6. Переход от помощи специальных организаций к самостоятельному решению проблем, например индивидуальный маркетинг.
7. Переход от репрезентативной к партисипативной демократии.
8. Переход от иерархических структур к сетевым структурам.
9. Переход к множественности мнений.

Многие из этих тенденций характерны и для других экономически развитых стран, в том числе и Украины. Исследования дальнейшего развития мировой экономической системы позволили сформулировать тенденции 1990-х годов [5]:

1. Взрывной рост глобальной экономики.
2. Возрождение искусств.
3. Социализация свободного рынка.
4. Единый мировой стиль жизни и культурный национализм.
5. Приватизация сектора социального обеспечения и социальной защиты.
6. Увеличение числа женщин во власти.
7. Век микробиологии.
8. Возрождение религии.
9. Эскалация индивидуализма.
10. Экономический рост в регионах по берегам Тихого океана.

Результатом таких масштабных изменений, происходящих все с большей частотой, становится огромное давление внешней среды на деятельность организации. Количество перемен нарастает, а извлекаемый опыт не позволяет эффективно адаптироваться к происходящим процессам, потому что интервалы между существенными изменениями уменьшаются. Это явление называют

«футурошоком». Поэтому компании, если они хотят выжить в этом быстро меняющемся мире, должны научиться управлять изменениями и задавать им нужное направление. Это значит, что концепции и методики стратегического планирования должны быть пересмотрены и изменены так, чтобы они стали адекватными современным тенденциям и позволяли бы разрабатывать стратегии рыночного поведения в условиях «стабильной неустойчивости». Представляется целесообразным в качестве концептуальной базы использовать принцип сетевого планирования и на его основе формировать «стратегическую сеть» возможных вариантов развития организации и достижения ее целей. Закон фон Бергаланфи гласит, что для открытых систем всегда существует не один, а несколько способов достижения одного и того же результата, одного и того же состояния. Но теперь задача не будет заключаться в том, чтобы, руководствуясь стандартной процедурой, разрабатывать стратегические альтернативы и выбирать одну из них для реализации. Вместо этого будет формироваться сеть взаимосвязанных возможных стратегий, использование которой в ходе функционирования организации позволит гибко адаптироваться к изменяющимся условиям. Поскольку каждый «стратегический путь» предполагает разработку программ поэтапной реализации, то рыночная стратегия, в конечном счете, будет представлять собой своеобразную «корзинку» маркетинговых программ. Часть этих программ должна быть унифицирована и стандартизирована, так как будет ориентирована на схожие потребности, а другая часть будет формироваться с учетом отличительных особенностей того или иного рынка и региона. Таким образом, модель позволит учесть степень глобализации отрасли и количество различных потребительских групп, обслуживаемых в данной отрасли, а также повысить эффективность функционирования компании в условиях многополярного мирового хозяйства, которое, с одной стороны, характеризуется высоким уровнем интеграции, а с другой – отличается ростом тенденций регионализации.

**О**чевидно, что такой подход к стратегическому управлению в значительной мере отвечает требованиям современных тенденций, таких как переход от национальной экономики к мировой с необходимостью учета особенностей национальной культуры, переход от краткосрочности к долгосрочности и постоянному пересмотру своего бизнеса, переход от иерархических структур к сетевым структурам, переход к множественности мнений. Эта множественность и гибкость в принятии решений потребуют изменений в системе управления компанией в пользу партисипативной структуры, что также вполне отвечает современным тенденциям.

## ВЫВОД

Таким образом, в условиях современных тенденций развития мировой экономики, традиционные подходы к формированию и управлению маркетинговой стратегией становятся малоэффективными. Отказ от разработки единой стратегии и формирование «стра-

тегической сети» обеспечит организации возможность гибкой адаптации стратеги к непрерывно меняющимся и слабо прогнозируемым условиям внешней среды. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

**1. Адизес И.** Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. – СПб. : Питер, 2007.

**2. Кэмпбел Д.** Стратегический менеджмент : Учебник / Кэмпбел Д., Стоунхаус Дж, Хьюстон Б. / Пер. с англ. Н. И. Алмазовой. – М. : ООО «Издательство Проспект», 2003.

**3. Минцберг Г.** Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б, Лэмпел Дж. / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001.

**4. Нейсбит Дж.** Мегатренды / Дж. Нейсбит. – М. : АСТ, 2003.

**5. Пивоваров С. Э.** Международный менеджмент : Учебник для вузов. – 4-изд. / С. Э. Пивоваров, П. С. Тарасевич. – СПб. : Питер, 2008. – 720 с.

**6. Тоффлер Э.** Третья волна / Тоффлер Э. – М. : АСТ, 2004.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ЛОГІСТИЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА УМОВАХ АУТСОРСИНГУ

КЛУНКО Н. С.

кандидат економічних наук

Харків

За роки незалежності України в умовах концептуальної невизначеності та протиріч між радянським світоглядом фахівців та європейськими нормами, у підприємств фармацевтичної галузі накопичилася низка проблем, які потребують першочергового вирішення. Майже щороку створюються урядові комісії, висновки яких не враховуються під час певних змін у системі регуляції обігу фармацевтичної продукції. Але проблема доступності лікарських засобів для населення, яка є основною у системі охорони здоров'я, так і залишається невирішеною. Вирішення наболілих проблем підприємств фармацевтичного сектора можливе лише за умови використання сучасних ефективних елементів управління, одним з яких є фармацевтична логістика – концепція системного управління матеріальними і супутніми до них фінансовими, інформаційними та іншими потоками у фармацевтичній галузі з метою прискорення фізичного розподілу та мінімізації витрат у процесі постачання, виробництва та збуту лікарських засобів і максимального задоволення вимог споживачів. Відомі правила логістики в умовах діяльності фармацевтичних підприємств, що виробляють та реалізують соціально важливу продукцію, набувають особливого значення. Це забезпечення населення потрібними лікарськими засобами необхідної якості з конкурентоспроможним рівнем витрат; своєчасна доставка препаратів конкретному споживачеві в необхідному обсязі у визначений термін у потрібному місці; персоналізованість системи обслуговування, яка розробляється з урахуванням особливостей клієнтів [4, 5, 11].

Проблеми впровадження на підприємствах фармацевтичної промисловості логістичних підходів досліджувалася в роботах Є. В. Крикавського, І. С. Рикованової,

Л. А. Янковського, Б. П. Громовика, М. В. Василевського та інших вчених. Дані автори обґрунтували та детально описали конкретні технології логістичної діяльності в різних сферах фармацевтичного виробництва.

Водночас недостатньо уваги вітчизняні дослідники приділяють питанням можливостей удосконалення процесу логістичного обслуговування фармацевтичних підприємств на умовах аутсорсингу.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності використання в діяльність фармацевтичних підприємств аутсорсингу як інструменту вдосконалення процесу логістичного обслуговування, що сприятиме вирішенню проблем підвищення їх конкурентоспроможності.

Сьогодні існують такі дві системні та актуальні проблеми вітчизняної фармацевтичної логістики:

1. Нездатність забезпечувати населення України основною номенклатурою сучасних лікарських препаратів, увесь цикл виробництва яких знаходився б на території України;

2. Низький рівень інновацій та технологій, які використовуються під час розробки та виробництва лікарських засобів.

У свою чергу, ці системні проблеми містять такі складові.

*Економічна демотивація* вітчизняних виробників. Високий рівень інфляції, високі відсоткові ставки за кредитами, зростання тарифів на енергоносії, висока вартість капітального будівництва, демпінгова політика азіатських держав – усі ці фактори з самого початку ставили локального виробника у нерівні конкурентні умови із зарубіжними та, за експертними оцінками, знижували конкурентну здатність вітчизняних фармацевтичних виробників до 50%. Однак спричинене загальносвітовою кризою послаблення гривні на даний момент частково знімає дані проблеми та створює передумови для більш прискореного імпортозаміщення.

*Дефіцит висококваліфікованих кадрів для фармацевтичної галузі.* Через відсутність масштабного попиту з боку індустрії в Україні практично відсутня



підготовка висококваліфікованих кадрів для сучасного фармацевтичного виробництва та індустріальної науки. Налагодження випереджаючої підготовки та перепідготовки таких спеціалістів є ключовою умовою успішної реалізації стратегії розвитку фармацевтичної галузі. Серйозною проблемою є недостатня практична підготовка випускників – наслідок як нерозвинутої матеріально-технічної бази ВНЗ, так і недоробок в змістовному аспекті базової програми.

*Недостатній рівень українського патентного законодавства та практики його застосування по відношенню до міжнародних стандартів.* Незважаючи на відмічені багатьма експертами покращення у сфері захисту інтелектуальної власності, українські організації та інститути, які працюють у даній сфері, наразі не готові адекватно відповідати вимогам часу.

*Відсутність виконання правил виробництва та контролю якості лікарських засобів, ідентичних міжнародним правилам Good Manufacturing Practice (GMP).* Незважаючи на те, що українське законодавство вже давно зобов'язувало виробляти продукцію виключно за правилами GMP (сертифікованого фармацевтичного виробництва), до цих пір питання про обов'язковість правил GMP, ідентичних міжнародним, залишається відкритим, що гальмує не лише випуск більш якісної продукції для вітчизняного споживача, але і її вихід на міжнародні ринки.

*Відсутність механізмів фінансування розробок лікарських засобів.* Без наявності достатнього обсягу високорентабельних інноваційних препаратів у своїх продуктових портфелях українські фармацевтичні виробники змушені конкурувати за рахунок ціни та реклами, що, відповідно, знижує об'єми коштів на розробку нової продукції. У ситуації, що склалась, українська фармацевтична індустрія не може вижити, будучи затиснута між західними транснаціональними корпораціями, які диктують правила гри у сфері технологій та інтелектуальної власності, та виробниками з Індії та Китаю з їх безпрецедентним ціновим тиском. Існуючий приватний бізнес та інвестори беруть участь в розвитку лише тих підсекторів, які дають прибуток в короткі терміни та не вимагають великих ризикованих інвестицій (аптечні мережі, фабрики з виробництва готових лікарських форм, біологічно активних добавок та ін.). Фактично мова йде про розриви в критичних ланцюгах взаємодії, що забезпечують безперервне функціонування інноваційної системи по створенню нових вітчизняних препаратів [6 – 10].

Лідерами вітчизняної фарміндустрії на ринку лікарських засобів є зокрема ВАТ «Фармак» (створений на базі Київського хіміко-фармацевтичного заводу), фармацевтична корпорація «Артеріум», ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ЗАТ «Науково-виробничий центр «Борщаговський хіміко-фармацевтичний завод» (БВХЗ), ЗАТ «Київський вітамінний завод» (КВЗ), ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» (Харків), ВАТ «Українсько-бельгійське СП «ІнтерХім» (Одеса).

В Україні сьогодні зареєстровано більше 14 тис. найменувань лікарських засобів, з них 11,6 тис. – готові ліки. Біля 90% фармацевтичного ринку – генерики [6, 7].

*Генерик* – це непатентований лікарський препарат, що є відтворенням оригінального препарату, на діючу речовину якого витік термін патентного захисту. Може відрізнитися від оригінального препарату за складом допоміжних речовин. Необхідна вимога для їх продажу – доведена фармацевтична, біологічна і терапевтична еквівалентність вихідному препарату [6].

Сподівання на підтримку державою вітчизняних фармацевтичних компаній, що спроможні випускати нові лікарські засоби, є досить примарними. А самі фармацевтичні компанії не мають відповідної матеріально-технічної бази для їх створення та фахової підготовки кадрів. Саме тому близько чверті споживаних в Україні препаратів виготовляється вітчизняними виробниками, а решта – імпортується.

Зазначені проблеми призводять до того, що за існуючого інерційного сценарію розвитку, незважаючи на наявні позитивні передумови, у тому числі підвищення конкурентоздатності вітчизняних виробників за рахунок послаблення гривні, в Україні в недалекому майбутньому можуть припинити своє існування як базовий виробничий сектор, який виробляє лікарські субстанції, так і пов'язаний з ним науково-технологічний сектор.

З іншого боку, поточна ситуація на фармацевтичному ринку України може бути могутнім стимулом для реструктуризації галузі, посилення конкуренції і переходу на технічні стандарти ЄС. Внаслідок цього можна очікувати деякого скорочення кількості фармацевтичних підприємств України. Ті підприємства, що успішно реструктуруються і витримують жорстку конкуренцію, зможуть конкурувати на міжнародних ринках.

На нашу думку, основною макроекономічною метою, яку повинні ставити перед собою українські фармацевтичні компанії, – це зростання співпраці українських виробників фармацевтичної продукції з виробниками аналогічної продукції країн ЄС. Співпраця може здійснюватися у вигляді спільних підприємств, альянсів, спільного маркетингу і просування продукції, перенесення безрецептурних препаратів до України, використання контрактної логістики (аутсорсинг). Основною мотивацією для цього буде не проникнення на ринок України, а експорт на ринки Західної, Центральної і Східної Європи.

На Заході загальноживаною є практика побудови генеричного фармбізнесу, що базується на використанні аутсорсингу. Так, наприклад, європейські генеричні компанії (Ratiopharm, Zentiva, Sandoz), в яких маркетинговий портфель більший за портфель продуктів, що вони самі виробляють [2, 6].

Для виробника генериків аутсорсинг – це велика справа, якою тільки потрібно вміти правильно користуватись. Аутсорсинг дає маркетингові переваги компаніям, які здатні представити на ринку широку лінійку препаратів.

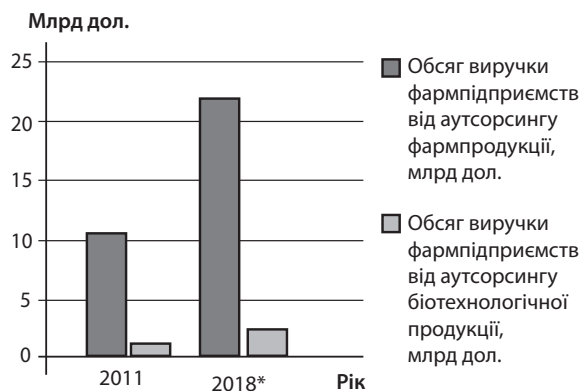
*Аутсорсинг* – передавання іншій компанії (субпідряднику) замовлення на виконання деяких операцій, певних робіт та інших видів діяльності на стороні з метою підвищення їх якості та економії на ресурсах з більш ефективним їх використанням. У фармацевтичній галузі інтерес викликають у першу чергу такі напрямки:

- ✦ ІТ-аутсорсинг – створення веб-ресурсів, розроблення, встановлення, супровід необхідного програмного забезпечення, обслуговування обладнання, техніки сторонніми спеціалізованими компаніями;
- ✦ виробничий аутсорсинг – передавання ділянок власного виробництва стороннім виробникам;
- ✦ аутсорсинг бізнес-процесів – передавання організації-виконавцю окремих бізнес-процесів, що не є для компанії основними (бухгалтерський облік, реклама, маркетинг і т. п.);
- ✦ проектний, науковий, реверсивний аутсорсинг.

На стратегічному рівні аутсорсинг дає змогу сфокусувати увагу на основному бізнесі, оскільки надавачі послуг не лише пропонують підприємству виробництво ідентичного бізнес-процесу, але і супроводжують свою діяльність послугами з обслуговування клієнта, та гнучко реагувати на зміни як на ринку (кризи, дефолти), так і всередині компанії (реорганізації, реструктуризації, злиття, поглинання) та ін.

Наслідки світової економічної кризи, а також слабкі показники ринку венчурного капіталу в Європі зумовили зростання інтересу до договірного виробництва. Аутсорсинг став «синонімом» скорочення витрат і своєчасного виведення продукції на ринок».

Згідно з проведеними дослідженнями міжнародною консалтинговою компанією Frost & Sullivan «Європейський ринок договірного виробництва фармацевтичної та біотехнологічної продукції» (European Pharmaceutical and Biotech Contract Manufacturing Markets) обсяг виручки підприємств на європейському ринку договірного виробництва фармацевтичної продукції в 2011 р. склав 10,02 млрд дол. США. Очікується, що до 2018 р. цей показник складе 20,75 млрд дол. США. Що стосується європейського ринку договірного виробництва біотехнологічної продукції, обсяг виручки зростає з 1,21 млрд дол. у 2011 р. до 2,67 млрд дол. до 2018 р. (рис. 1).



**Рис. 1. Структура та прогноз обсягу виручки фармпідприємств на європейському ринку договірного виробництва в 2011 та 2018\* рр.**

\* Примітка: складено автором на основі [12].

Таким чином, компанії сфери фармацевтики та біотехнологій концентрують зусилля на ключових напрямках своєї діяльності. У даний час в Європі від 10 до 25% у загальному доході фармацевтичної компанії

доводиться на аутсорсинг. Згідно з прогнозом Frost & Sullivan, до 2013 року цей показник досягне 40,0%, а до 2018 р. – 50%. Згідно з прогнозами Frost & Sullivan, сукупні темпи річного зростання на ринку договірного виробництва лікарських засобів в Європі будуть складати 10,9% в період 2011 – 2018 рр.; для ринку біотехнологічної продукції цей показник становитиме 12,1%.

Треба відзначити, що контрактне виробництво (аутсорсинг) ще не є поширеним у фармацевтичній галузі ні в Україні, ні в країнах СНД.

Для СНД необхідна гармонізація реєстраційних процедур, як це зроблено в країнах ЄС. Тому більшість виробників фармацевтичної продукції спеціалізуються в окремих сегментах і постачають замовникам на умовах аутсорсингу продукцію чи послуги, наприклад R&D, контрактне виробництво, але не реалізують продукцію на ринку під своїм торговими марками. Виробники генериків між собою також використовують аутсорсинг. Так, наприклад, одна компанія може виробляти генеричні препарати, які інша компанія буде реалізувати на визначеному ринку під своєю торговою маркою.

Така форма співробітництва була б актуальною і для фармацевтичних компаній країн СНД. Але за відсутності взаємовизнаних між ними реєстраційних процедур, що часто прикривається захистом внутрішнього ринку, як наприклад в Росії, співробітництво з аутсорсингу значно гальмується. На наш погляд, фармацевтичні підприємства України мають гарні перспективи вийти на експортні ринки в якості контрактних виробників. Це особливо стосується тих ринків, де українські компанії не мають достатньо розвинутої системи дистрибуції. Тоді українському виробнику вигідно поставляти продукцію на експорт на умовах контрактного виробництва. Звичайно, це можливо лише у випадку, якщо компанія має сертифікацію cGMP та/або досить на виробництво потрібних препаратів у CTD (Common Technical Document – Загальний технічний документ) форматі. Тоді компанія замовник може виробляти кінцеві продукти під своєю торговою маркою, використовуючи потужності контрактного виробника [2].

З 2011 р. Україна офіційно стала членом Системи співробітництва фармацевтичних інспекцій (PIC/S). Членство у цій організації для України є визнанням відповідності вітчизняної регуляторної системи світовим стандартам і полегшить фармацевтичним компаніям процес сертифікації своєї продукції, а також дозволить суттєво скоротити витрати на реєстрацію нових препаратів.

Виробництво всіх «нових» генериків містить в собі певні технологічні «родзинки». Для виконання вимог з виробництва таких генериків контрактні виробники мають бути достатньо технологічно розвиненими, відповідати сучасному рівню фармацевтичного виробництва. Найважливішою лише сертифікації cGMP може бути недостатньо. Компанії, що розраховують на контрактні замовлення, повинні бути технічно готовими та мати свою технологічну спеціалізацію.

На наш погляд, для українських компаній, які є лідерами ринку ВАР «Фармак» (створений на базі Київ-

ського хіміко-фармацевтичного заводу), фармацевтична корпорація «Артеріум», ЗАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ЗАТ «Науково-виробничий центр «Борщівський хіміко-фармацевтичний завод» (БВХЗ), ЗАТ «Київський вітамінний завод» (КВЗ), ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» (Харків), ВАТ «Українсько-бельгійське СП «ІнтерХім» (Одеса) основним чинником логістичного обслуговування повинен стати аутсорсинг, а саме: аутсорсинг на внутрішньому та зовнішніх ринках. Тобто пріоритетом для наших підприємств має бути розробка генеричного продукту під замовлення, збереження ексклюзивних прав на продукт в Україні та СНД, і контрактне виробництво для маркетингу продукту на міжнародних ринках. Контрактні послуги повинні бути лише одним з елементів бізнесу вітчизняних фармацевтичних підприємств. Виключно контрактні виробники не мають продуктів під своїми торговими марками і не займаються продажем цих продуктів. Вважаємо, що бізнес генеричної компанії буде найбільш збалансованим, якщо, крім послуг контрактного виробництва, вона ще матиме свій власний портфель продуктів, з яким займатиме сильні позиції, особливо на внутрішньому ринку.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні можливостей удосконалення процесу логістичного обслуговування фармацевтичних підприємств на умовах аутсорсингу.

На нашу думку, застосування такого логістичного інструментарію на вітчизняних фармацевтичних підприємствах сприятиме виведенню української фармацевтичної промисловості на нові економічні рубежі, зробить українську фармацевтичну продукцію конкурентоспроможною як за якістю, так і за ціною, підвищить якість життя населення України.

Безумовно, що проблема, піднята в даній статті, не розкриває всього комплексу питань, які стосуються питання вдосконалення процесу логістичного обслуговування фармацевтичних підприємств на умовах аутсорсингу.

Найбільш актуальною проблемою дослідження залишається комплекс питань, пов'язаних із застосуванням такого інструментарію вітчизняними фармацевтичними підприємствами, моделювання логістичних процесів на підприємствах фармацевтичної промисловості та інше. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Вороніна О. М.** Управління збутовою політикою фармацевтичних підприємств-виробників : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Вороніна Оксана Миколаївна. – Х., 2008. – 250 с.
- 2. Громовик Б. П.** Контрактное производство и услуги / Б. П. Громовик // Фармацевтическая отрасль. – 2010. – № 1(18). – С. 28 – 29.
- 3. Dziok D.** Dobra Praktyka Dystrybucji w logistyce farmaceutykow / Dziok D. // Logistyka. – 2010. – № 6. – С. 37 – 40.
- 4. Пілявська О.** Фармацевтичний ринок України: тенденції та особливості / О. Пілявська // *Маркетинг в Україні*. – К., 2009. – № 6. – С. 16 – 19.

**5. Крикавський Є. В.** Логістика: традиційні і нетрадиційні сфери використання / Є. В. Крикавський, Р. Патора // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – 2006. – № 552. – С. 62 – 75.

**6. Мешковський А. П.** Место дженериков в лекарственном обеспечении / А. П. Мешковський // Фарматека. – 2003. – № 3.

**7. Передерий В. Г.** Бренды и генерики. Друзья или враги? Две стороны одной медали / В. Г. Передерий, М. М. Безюк // Укр. мед. часопис. – 2004. – № 5; Еженедельник АПТЕКА. – 2005. – № 4; Там же. – 2006. – № 50.

**8.** Проблеми та можливості їх вирішення. Організація продажу та логістика роздрібної та оптової торгівлі ЛЗ // Газета «Аптека». – 2008 р. – № 648 (27).

**9.** Сквозь тернии к звездам! Аптечные продажи в Украине: декабрь 2009 / Оксана Сергиенко // Аптека. – 2010. – № 4.

**10. Струтинська І. В.** Проблеми логістичного управління підприємствами / І. В. Струтинська // Наука й економіка. – Хмельницький : ХЕУ, 2010. – Випуск 4 (20). – С. 214.

**11. Топольницкая С. В.** Потенциал рынка логистических услуг Украины / С. В. Топольницкая // Логистика: проблемы и решения. – 2009. – № 4. – 92 с.

**12.** <http://www.diklz.gov.ua/dept/frost-sullivan-nteres-velikoi-farmi-do-autsorsingu-vidkrivae-novi-mozhливosti-dlya-virobnichikh>



## ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ

МАРКОВА Н. С.

кандидат економічних наук

Харків

**Е**фективне формування системи розвитку персоналу можливо у тому випадку, коли її елементи структурно визначені, підпорядковані один одному та цілям системи, визначені принципи, методи, закони й закономірності їх формування, обґрунтована необхідність її створення, визначені вихідна мета та результат функціонування такої системи, що можливо за умови побудови організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналу. З урахуванням складності питання, що розглядається, доцільно простежити основні наукові погляди щодо концентрації уваги на певних аспектах створення механізму, окреслення контурів його дії, правил та способів побудови.

У літературі існує безліч підходів до визначення сутності механізму, його різновидів: організаційного, економічного, організаційно-економічного, соціально-економічного, причому їх спектральний аналіз акумулюється як в суто словникових визначеннях, так і в авторських інтерпретаціях залежно від цілей дослідження, наприклад, у роботах таких вітчизняних науковців, як Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П., Гавкалова Н. А., Кендюхов О. В., Лисенко Ю. Г., Отенко І. П., Рогоза М. Є., Скудар Г. М. Проте формування організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналом залишилося поза увагою вчених. У контексті визначеної прогалини у дослідженнях розвитку персоналу представимо авторське бачення зазначеного питання.

У результаті аналізу сучасних підходів вітчизняних науковців до бачення дії механізму, у тому числі організаційно-економічного, автором сформовано власне бачення щодо розв'язання цього питання, що базується на положеннях методології управління, розвитку та загальнонаукових методах побудови механізмів. Так, організаційно-економічний механізм управління розвитком персоналу – це діалектична система формування цілей, завдань, принципів, функцій, моделей, форм і методів, які дозволяють перетворити в процесі трудової інтелектуальної та розумової діяльності елементи системи розвитку персоналу на необхідний їй стан із врахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, спрямованих на досягнення організаційно-економічної ефективності управління розвитком персоналу. Концептуальну схему організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналу підприємства наведено на *рис. 1*.

Аналізуючи складові елементи механізму, необхідно наголосити на важливості правильного форму-

лювання цілей і завдань управління розвитком, яке є штучним процесом, адже передбачає втручання людини у природний процес самого розвитку, що має природні характеристики, виступає самоорганізованим процесом зміни кількісних та якісних характеристик.

Керуюча підсистема механізму, тобто власники та керівництво підприємства, створюють певну сукупність процесів і їх послідовність, які за вмiлого керування впливають на персонал підприємства. Розглянемо вказані підсистеми більш детально.

**С**тратегічною метою управління розвитком персоналу є досягнення організаційно-економічної ефективності управління розвитком персоналу в контексті ефективної діяльності підприємства, при цьому важливо встановити критерій ефективності, рівень досягнення якого перевіряється на «виході» механізму. Декомпозиція стратегічної мети управління розвитком персоналом здійснюється при формулюванні завдань, серед яких відокремлено такі:

- ✦ визначення основних умов розвитку персоналу, що характеризуються дією низки чинників, станом підприємства залежно від стадії життєвого циклу, набору матеріальних і нематеріальних ресурсів, ефективністю менеджменту, соціально-психологічною зрілістю персоналу;
- ✦ виявлення щільності зв'язку між розвитком персоналу та життєвим циклом підприємства, що виявляється у встановленні певних тенденцій залежно від стадії циклу. Так, згідно з дослідженнями Смірнова Е. О. [2] модель життєвого циклу включають створення, зростання, стабілізацію, спад та ліквідацію підприємства. Політика керівництва у сфері управління розвитком спиратиметься на наявні матеріальні та нематеріальні ресурси, кон'юнктуру позицію підприємства на ринку, стратегічні можливості та орієнтири тощо;
- ✦ підвищення рівня профорієнтації та адаптації персоналу як ефективний спосіб вибору професії відповідно до фізичних, розумових, інтелектуальних, психоемоційних особливостей людини та особливостей її пристосування до специфіки виробничо-господарського та соціального аспектів діяльності підприємства;
- ✦ проведення ідентифікації професійно-компетентнісного рівня персоналу вимогам підприємства та посади, яку він обіймає на основі проведення оцінювання персоналу із використанням низки методів (наприклад, атестація, співбесіда, анкетування, «3600» оцінка, оцінювання за парами, BARS-метод, тестування, оцінювання за цілями тощо);



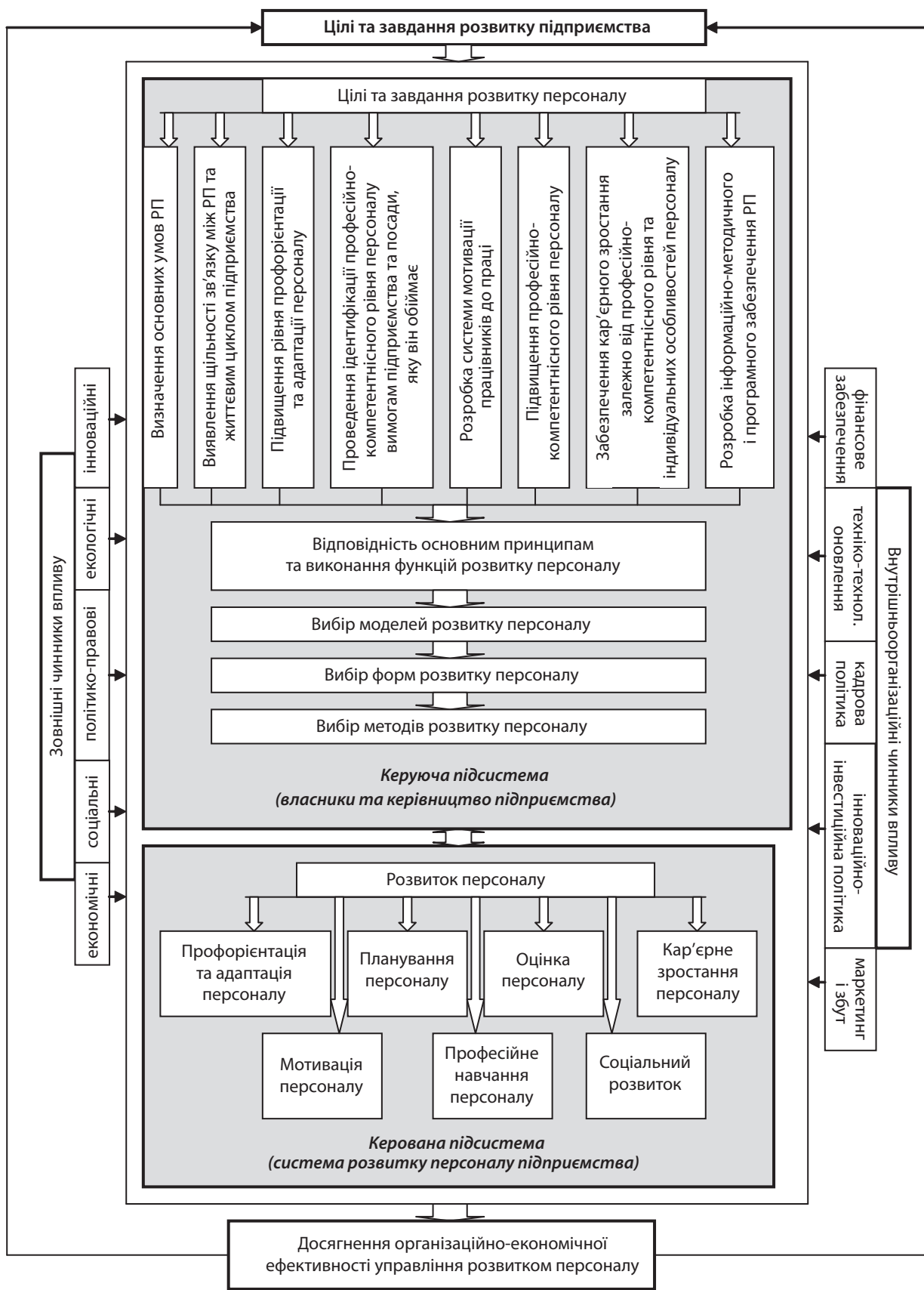


Рис. 1. Концептуальна схема організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналу підприємства

- ✦ розробка системи мотивації працівників до праці, яка передбачає виявлення таких форм і видів стимулювання для кожної категорії та професійно-кваліфікаційної групи персоналу, яка враховує індивідуальні особливості особистості, специфіку роботи на конкретній посаді, фінансово-економічні можливості підприємства й сприяє тісному взаємозв'язку між специфікою стимулювання та кінцевими результатами праці. Мається на увазі досягнення такого ефекту дії мотиваційної політики, за якої за найменших зусиль і витрат ресурсів можна досягти найвищої продуктивності праці, скорочення рівня бракованої продукції, підвищення рівня раціоналізаторства як показника інноваційності праці й виробництва;
- ✦ підвищення професійно-компетентнісного рівня персоналу на основі проведення первинної професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації у закладах освіти різного рівня акредитації та власними силами;
- ✦ забезпечення кар'єрного зростання залежно від професійно-компетентнісного рівня та індивідуальних особливостей. Кар'єрне зростання виступає таким елементом системи розвитку персоналу, який наочно свідчить про життєві та професійні досягнення працівника, але за певної умови – у тісній прив'язці з діяльністю підприємства;
- ✦ розробка інформаційно-методичного і програмного забезпечення розвитку персоналу, що здійснюється в контексті розвитку інформаційно-інтелектуального суспільства й передбачає використання новітніх інформаційних інтернет-технологій, а також підходів до вибору та розробки програм навчання, їх оплати, субсидування підприємством, вимірювання ефективності.

Завдання реалізуються на основі дотримання певних принципів, що тісно пов'язані із законами, але об'єктивно в природі не існують, створюються в процесі систематизації знань. Принципи повинні відповідати загальному поняттю управління та його складовим елементам: цілям, способам, засобам та впливам, а також правилам дії суб'єкта та об'єкта управління розвитком персоналу. Неоднозначне тлумачення специфіки набору принципів ускладнює управління, призводить до вибору стратегій, неадекватних існуючим умовам. Розв'язання цих проблем дозволить вибрати оптимальні моделі розвитку персоналу, що спростить процес взаємодії об'єкта та суб'єкта. Автором до специфічних принципів управління розвитком персоналу віднесено такі: науковість, функціональність, економічність, адаптивність, комплексність, відповідальність, справедливність, інноваційність, двовекторність, безперервність [1].

За основу формування дії механізму беруться функції управління, які повинні бути чітко визначені та означені. Функції визначають вид управлінської діяльності, незалежно від місця їх прояву, тобто від підпри-

ємства, характеру його діяльності, місця знаходження, масштабів діяльності тощо. У процесі дії механізму управління розвитком персоналом важливо врахувати такі, розроблені автором, функції: функція продукування знань; просвітницька функція; функція розподілу ресурсів; функція інноватики; функція узгодження цілей працівників та підприємства [1].

Реалізація функцій визначає той перелік дій, який необхідно здійснювати керуючою підсистемою задля того, щоб функціонування керованої підсистеми привело до досягнення соціально-економічної ефективності діяльності підприємства.

Вибір моделей розвитку персоналу ґрунтується на використанні історичного досвіду управління персоналом, з огляду на що запропоновані наступні [1]: техніко-центрична, бюрократична, соціоцентрична, партисипативна, знанневоорієнтована.

Визначаючи форми та методи розвитку персоналу, необхідно сказати, що форма представляє собою спосіб існування сутності зразку, що слугує його вираженням, а метод – послідовність дій, які приводять до бажаного результату. Загальноприйнятою є думка, що форми розвитку персоналу можна розділити на дві: на робочому місці та поза ним. У контексті кожної форми існує певна сукупність методів, що направлені на досягнення результатів певним чином. До методів, що використовують на робочому місці, відносять такі: наставництво, учнівство, ротація, інструктаж, самостійне навчання. Перелік методів поза робочим місцем більший та включає: лекції, практичні заняття, моделювання, тренінг, коучинг, семінари, рольові та ділові ігри, круглі столи, конференції, симпозіуми тощо.

Дія механізму є здійсненою у тому випадку, коли взаємодія керуючої та керованої підсистем розвитку персоналу під впливом зовнішніх та внутрішньоорганізаційних чинників приводить до досягнення соціально-економічної ефективності управління розвитком персоналу. Особливе місце в роботі механізму займає визначення критерію організаційно-економічної ефективності УРП, що виступає напрямом подальших наукових та емпіричних досліджень автора. Урахування особливостей дії механізму є складним процесом, що потребує не тільки менеджерського мистецтва, але й правильно сформульованих цілей та завдань в умовах мінливого зовнішнього середовища, якому в даний час характерні кризові явища майже всіх сфер народного господарства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Маркова Н. С. Принципи, функції та моделі управління розвитком персоналу / Н. С. Маркова // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Смирнов Э. А. Основы теории организации / Э. А. Смирнов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 375 с.

# НАУКОВО-ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ РЕІНЖІНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

МИРОШНИЧЕНКО Ю. В.

кандидат технічних наук

ФІЛІПОВА А. І.

Харків

У сучасних умовах мінливого ринкового середовища та жорсткої конкуренції перед господарючими суб'єктами постає надважливе завдання: не тільки трансформувати систему функціонування, але й удосконалити адаптаційні механізми для досягнення конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках, і, як наслідок, - прибутковості. Тому значущість саме реінжинірингу бізнес-процесів як інструменту інноваційної системи управління на підприємстві є дуже високою. Теоретичним підґрунтям у розгляді процесів реінжинірингу бізнес-процесів на підприємстві є саме його науково-понятійний апарат, який і характеризує реінжиніринг як економічну категорію в системі управління підприємством. Тому запорукою успіху для топ-менеджменту підприємства у проведенні даного процесу є саме правильне трактування та знання сутності реінжинірингу бізнес-процесів, його характерних ознак і найголовніше відмінностей від інших категорій, які також спрямовані на трансформацію в економічній та організаційній системі підприємства. Вищезазначене і обумовлює актуальність обраної тематики статті.

Питаннями реінжинірингу бізнес-процесів займалися багато вітчизняних і закордонних вчених: О. Виноградова, В. Гончарук, П. Друкер, А. Боцула, М. Шапот, Е. Зінгер, Й. Махолтра, І. Мазур, Р. Патюрель, Е. Коротков, В. Бабушкін, Е. Попов, В. Репін, М. Робсон, В. Єліфіров, Є. Ойхман, Г. Саймон, В. Тупкало, О. Виханський, Ф. Уллах, Е. Уткін, С. Колесніков, А. Фатхутдинов, О. Черемних, М. Хаммер, А. Шейн, Д. Чалпі, М. Черненко, В. Чернявський та ін.

Необхідно зазначити, що в роботах даних вчених трапляється велика різноманітність трактування поняття «реінжиніринг бізнес-процесів» і єдиної точки зору до цього часу не визначено.

Метою статті є вивчення сутності реінжинірингу бізнес-процесів, проведення порівняльного аналізу різноманітних трактувань поняття «реінжиніринг бізнес-процесів», дослідження схожих за функціональними ознаками понять, таких як «реструктуризація», «реформування», «інжиніринг», приведення авторського визначення реінжинірингу бізнес-процесів.

Виникненням та стрімким поширенням реінжинірингу зобов'язаний тому, що в останню чверть минулого сторіччя розвиток світової економіки і суспільства відбувався під гаслом глобалізації. Глобалізація викликала

докорінні зміни у підходах до визначення ролі, місця і питань забезпечення ефективної діяльності підприємств. Ці зміни торкнулися як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ підприємств. У зовнішньому середовищі відбулися значні зміни, спричинені досягненнями інформаційно-технологічної революції, підвищенням рівня конкуренції та дедалі відчутнішою ресурсною обмеженістю.

Зміни у внутрішньому середовищі торкнулися самих підприємств, що є сукупністю системотворних внутрішніх змінних, таких як цілі, технології, трудові ресурси та організаційна структура. Наростання невизначеності зовнішнього середовища та конкуренції зумовило поділ праці не тільки серед виробничих, а й для адміністративно-управлінських функцій.

Незважаючи на те, що при такій традиційній організації кожна з функцій може бути ефективною, в цілому підприємство може бути неефективним, оскільки затримки і проблеми, що виникають на одній із ділянок, накопичуючись, можуть перемішуватись по технологічному ланцюжку на наступні ділянки як виробничих, так і управлінських процесів. В решті решт на виході підприємства це створює бар'єр для ефективного досягнення цілей.

Сьогодні, коли вплив ринкових механізмів на діяльність підприємств стає дедалі сильнішим, потрібне переосмислення та радикальна перебудова організації їхньої діяльності з метою усунення зайвої роботи та затримок, з метою забезпечення гнучкості організаційних структур і зниження витрат виробництва. Так на початку 90-х років було сформовано певний підхід, що одержав назву «реінжиніринг бізнес-процесів» (РБП).

Вперше термін «реінжиніринг бізнес-процесів» (від. англ. *business process reengineering*, BPR) був введений М. Хаммером, який визначає цей вид діяльності як фундаментальне переосмислення і радикальне перепланування бізнес-процесів компаній, які мають на меті різке поліпшення показників їх діяльності, таких як витрати, якість, сервіс, швидкість.

Отже, проаналізуємо основні компоненти визначення:

1. «Фундаментальне переосмислення» – у процесі реінжинірингу повинні бути знайдені відповіді на найголовніші питання про діяльність підприємства: «Чому ми маємо робити те, що ми робимо?» і «Чому ми маємо робити це тим способом, яким ми це робимо?», які орієнтовані на усвідомлення формальних і неформальних правил управління. Оскільки деяка частина правил може бути хибною чи застарілою, реінжиніринг спочатку визначає, що підприємство має робити і тільки потім – як робити.

2. «*Радикальне перепланування*» – означає проникнення у суть речей, тобто відкидання всього старого і винайдення абсолютно нових шляхів виконання роботи.

3. «*Різка покращення показників*» – у результаті РБП основні показники організації зростають у декілька разів, а незначні зміни досягаються шляхом використання таких методів, як програми підвищення якості.

4. «*Процеси*» – це поняття найважливіше у визначенні РБП, але воно найважче розуміється керівництвом корпорацій. Більша частина ділових людей не орієнтовані на процес, вони сфокусовані на завданнях, роботах, людях, на структурах, але не на процесах. М. Хаммер визначає бізнес-процес як сукупність видів діяльності, яка має один чи декілька вхідних потоків і створює вихід, який являє цінність для клієнта.

Спочатку реінжиніринг розглядався як революційний метод конструювання бізнесу, орієнтований на процеси. Він представляє собою технології проведення масштабних революційних змін у діяльності організації. Його розробили М. Хаммер і Д. Чампі, які вважають, що різке «ламання» бізнес-процесів є найефективнішим методом підвищення своєї конкурентоспроможності.

Інші спеціалісти вважають, що конкурентоспроможність компаній доцільно підвищувати шляхом проведення невеликих, але постійних покращень бізнес-процесів. У. Шухарт і Е. Демінг розробили концепцію загального управління якістю – TQM (Total Quality Management), в яку закладено еволюційне удосконалення діяльності організації. Основна ідея концепції – «покращення якості продукції за рахунок зменшення мінливості процесу».

Незважаючи на відмінність підходів до реінжинірингу бізнес-процесів, вони сумісні, і на практиці при оптимізації діяльності компанії застосовують як еволюційні, так і революційні підходи. Дані підходи застосовуються на різних етапах життєвого циклу організації, або одночасно, але для різноманітних бізнес-процесів.

Дуже важливим є дослідження понять, схожих за функціональними ознаками з поняттям «реінжиніринг бізнес-процесів».

*Реструктуризація підприємства* – це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

*Реформування* – це процес перетворення, зміни, перевлаштування якої-небудь сторони суспільного життя (порядків, інститутів, установ), що не знищує основ існуючої соціальної структури, тобто нововведення будь-якого змісту спрямоване на більш-менш прогресивне перетворення.

*Інжиніринг* – процесу створення інноваційних продуктів для задоволення специфічних інтересів споживачів, які виникають під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, основною метою якого є формування бажаного результату з урахуванням найкращого співвідношення ризику, дохідності, ліквідності створюваного продукту для забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.

**Г**оловна відмінність цих понять від поняття «реінжиніринг бізнес-процесів» полягає в тому, що вони спрямовані на підвищення показників діяльності підприємства шляхом удосконалення вже існуючих бізнес-процесів. Що стосується РБП, то він націлений на стрибкоподібне зростання економічних показників діяльності підприємства, на радикальне перепроєктування бізнес-процесів.

У табл. 1 наведено розгорнуті визначення реінжинірингу бізнес-процесів, використовувани авторами США, Швейцарії, Англії, Росії й України.

**Таблиця 1**

**Визначення реінжинірингу бізнес-процесів**

№	Автор і публікація	Визначення реінжинірингу
1	2	3
1	Hammer M. Reengineering the corporation: A manifesto for business revolution / M. Hammer, J. Champy – New York: Harper Collins, 1993. – 32 p.	Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення істотних поліпшень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування і оперативність
2	Manganelli R. I. The reengineering handbook: A stepby- step guide to business transformation // R. I. Manganelli, M. MKlein-New- York: Amacom, 1994. – P. 198	Реінжиніринг бізнес-процесів – це швидке і радикальне перепроєктування визначальної стратегії підприємства бізнес-процесів і систем та підтримуючих ці бізнес-процеси організаційних структур з метою оптимізації робочих потоків і підвищення продуктивності підприємства
3	<a href="http://www.brint.com/papers/bpr.htm">http://www.brint.com/papers/bpr.htm</a> (Йоген Махолтра Редизайн бізнес-процессов: обзор, 1996)	Реінжиніринг бізнес-процесів – це критичний аналіз, корінне перепроєктування існуючих бізнес-процесів для досягнення проривів у продуктивності
4	Johansson H. Pendlebury J., Business process reengineering / H. Johansson, McP. Hugh // Breakpoint strategies for market dominant. – John Wiley & sons, Inc. 1993	Реінжиніринг бізнес-процесів – це спосіб досягнення підприємством радикальних змін у функціонуванні (витрати, тривалість циклу, якість і сервіс), що використовує різні інструменти і технології, розглядає процес функціонування підприємства не як набір функцій, а як набір взаємозалежних, орієнтованих на клієнта основних бізнес-процесів



1	2	3
5	Мазур И. И. и др. Рееструктуризация предприятий и компаний : Справ. пос. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.	Метод кардинальної перебудови бізнес-процесів з метою досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства
6	Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3	Реінжиніринг бізнес-процесів – це швидке і радикальне реконструювання стратегічних процедур виробничого характеру з метою оптимізації робочих потоків і продуктивності
7	Попов Е. Реинжиниринг, бизнес-процесс и информационные технологии / Е. Попов, М. Шапот // Открытые системы. – 1996, янв.	Реінжиніринг бізнес-процесів – це кардинальна і революційна перебудова бізнес-процесів компанії, що супроводжується переходом на нові принципи побудови організації
8	Кондратьев В. В., Краснова В. Б. Реструктуризация управления компанией: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 6. – М. : Инфра-М, 2000	Реінжиніринг – це цілісне і системне моделювання і кардинальна реорганізація матеріальних, фінансових і інформаційних потоків, у результаті чого спрощується організаційна структура підприємства, перерозподіляється і мінімізується використання різних ресурсів, скорочуються терміни реалізації потреб клієнтів, підвищується якість їхнього обслуговування
9	Виноградова О.В. Реінжиніринг торговельних підприємств: теорія та методологія [дисертація] – Донецьк: ДонТЕУ, 2006. – 437 с.	Реінжиніринг бізнес-процесів – це науково – практичний підхід до здійснення кардинальних змін бізнес-процесів підприємства з метою значного підвищення рівня його конкурентоспроможності
10	Шейн Л. Реинжиниринг бизнес-процессов: модное лекарство? // Управление компанией. – 2002. – № 6. – С. 68 – 76	Реінжиніринг бізнес-процесів означає, по суті, рішучу, стрімку і глибоку «проривну» перебудову основ внутрішньофірмової організації та управління

Існуючі визначення підкреслюють радикальність і глобальність змін бізнес-процесів господарюючих суб'єктів. Однак перш ніж щось змінювати, необхідно провести ретельний аналіз існуючої ситуації, спрогнозувати можливу поведінку зовнішнього середовища, визначитися з напрямками розвитку підприємства і оцінити ресурсні витрати і доцільність майбутніх змін. Тому пропонується таке визначення: **реінжиніринг бізнес-процесів** – це система заходів, що включає глибокий аналіз існуючих бізнес-процесів і радикальне їх перепроєктування з метою підвищення основних показників діяльності організації, оптимізації виробничих потоків, адаптації до нових умов господарювання і виведення підприємства на новий більш високий рівень.

Таким чином, можна зробити висновок, що реінжиніринг є фундаментальним переосмисленням та радикальним перепроєктуванням бізнес-процесів для досягнення суттєвого поліпшення таких важливих для сучасного бізнесу показників результативності, як затрати, якість, рівень обслуговування та оперативність. Ключові моменти РБП: 1) для ефективного використання РБП потрібно застосовувати кардинально нові методи та інструменти; 2) не існує нічого недоторканного, усе піддається сумніву; 3) РБП доцільно використовувати там, де потрібне суттєве поліпшення результатів діяльності підприємства. Часткові удосконалення потребують чутливого, делікатного підходу. Суттєві ж удосконалення можливі тільки в результаті повної заміни старих, неефективних структур на нові та життєздатні.

Науковою новизною роботи є впровадження авторського тлумачення терміна «реінжиніринг бізнес-процесів».

У результаті проведення порівняльного аналізу визначень РБП було виявлено моменти узгодження та суперечностей щодо їх трактовки. Беручи до уваги виявлені розбіжності у дефініціях визначення РБП, автори зауважують на необхідності подальшого розвитку теорії і практики з вираховуванням особливостей реалій української теорії та практики ведення бізнесу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Виноградова О. В.** Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті / О. В. Виноградова. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 196 с.
- 2. Кондратьев В. В.** Реструктуризация управления компанией: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации. Модуль 6 / В. В. Кондратьев, В. Б. Краснова. – М. : Инфра-М, 2000. – 240 с.
- 3. Мазур И. И.** Реструктуризация предприятий и компаний : Справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге и др. Под общ. ред. И. И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2000. – 587 с.
- 4. Патюрель Р.** Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 87 – 95.
- 5. Пулина Т. В.** Роль риск-менеджера при реализации инновационных проектов / Т. В. Пулина // Ризикологія в економіці та підприємстві : зб. наук. праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції (27-28 березня 2001 р.). – К. : КНЕУ, 2001. – С. 343.
- 6. Хаммер М.** Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи; Пер. с англ. – СПб. : СПбГУ, 1997. – 332 с.

**7. Чэндлер А.** Стратегия и структура Чэндлер; Пер. с англ. – М.: Мир, 1988. – 464 с.

**8. Harrington H. J.** Total improvement management: the next generation in performance improvement / H. J. Harrington, J.S. Harrington. – N.Y.: McGraw–Hill Inc., 1995. – 476 p.

**9. Johansson H.** Business process reengineering. Break-point strategies for market dominance / H. Johansson, P. McHugh, J. Pendlebury. – N.Y.: John Wiley & sons, Inc, 1993. – 178 p.

**10. Manganelii R. L.** The reengineering handbook: a step-by-step guide to business transformation / R. L. Manganelii, M. M. Klein. – N.Y.: Amacom, 1994. – 198 p.

---

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

ДІДЕНКО Н. В.

аспірантка

Харків

**Б**удь-яке підприємство знаходиться в процесі безперервних змін, тому що в протилежному випадку їй здатність до виживання в динамічній обстановці ставиться під загрозу. Зміни на підприємствах в одних випадках відбуваються цілеспрямовано на базі систематичного розроблення концепцій запланованих удосконалень, в інших – носять скоріше неформальний і адаптивний характер, коли підприємство оперативного пристосовується до зовнішнього середовища шляхом модифікації своєї поведінки. В обох випадках змінюватися набагато легше, якщо можливість змін займає важливе місце в організаційній культурі підприємства. Таким чином, вищевикладене обумовлює актуальність питань, що стосуються організаційної культури, механізму її формування.

Питання організаційної культури досліджуються в працях російських і зарубіжних вчених Савчука Л., Буракової А., Бурке М., Віханського О., Наумової О., Балабанової Л., Сардака О., Спивака, Р., Харрісона Р., Шейна Е. та інших.

Однак значна кількість досліджень не виключає доцільність подальшого вивчення проблем організаційної культури на промислових підприємствах, особливо в рамках створення ефективного механізму її формування.

*Метою* дослідження є створення механізму формування організаційної культури. *Об'єктом* дослідження є процеси формування організаційної культури на промисловому підприємстві. *Предметом* дослідження – механізм формування організаційної культури на промисловому підприємстві.

Неможливо забезпечити сталий розвиток підприємства, якщо воно не буде адаптовано до змін зовнішнього середовища і не буде розташовувати прийомами гнучкого реагування на зміни. З іншого боку, неможливо уявити підприємство без свого власного внутрішнього простору, своїх принципів і законів взаємодії, внутрішнього організаційного клімату та власного підходу до вирішення завдань внутрішньої інтеграції та згуртованості. Формуючи в рамках організаційної культури місію підприємства, цінності, цілі, норми, звичаї, ритуали, можна прогнозувати, планувати і стимулювати бажану поведінку. Адаже ці основні складові органі-

заційної культури дозволяють орієнтувати працівників на спільні цілі, мобілізувати їх ініціативу, забезпечувати відданість, полегшувати спілкування і т. ін.

Перш ніж починати досліджувати організаційну культуру, необхідно вивчити фактори, що впливають на її формування. Усі фактори можна умовно розділити на три групи [1]: особисто – поведінкові фактори (аспекти та характеристики поведінки керівника та працівників підприємства, що впливають на формування системи цінностей і зовнішні прояви організаційної культури), структурно-нормативні фактори (фактори, зумовлені структурою, цілями і сформованою нормативною практикою, закріплюються у свідомості працівників і, таким чином, самі стають її елементами), зовнішні фактори (економіко-політичні умови, в яких існує підприємство).

При формування культури підприємства необхідно також враховувати її найбільш істотні її властивості. Як будь-яка організаційна культура має властивість динамічності. У своєму русі культура проходить стадії зародження, формування, підтримки, розвитку і вдосконалення, припинення. На кожному з етапів з'являються свої «проблеми зростання», що є закономірним для динамічних систем. Системність є другою найважливішою властивістю, що вказує на те, що організаційна культура являє собою досить складну систему, що об'єднує окремі елементи в єдине ціле, при цьому вони строго структуровані, ієрархічно підпорядковані і мають свою власну ступінь нагальності та пріоритетності. Організаційна культура має властивість відносності, оскільки не є «річчю в собі», а постійно співвідносить свої елементи як зі своїми власними цілями, так і з навколишньою дійсністю, іншими організаційними культурами, відзначаючи при цьому свої слабкі та сильні сторони, переглядаючи та удосконалюючи ті чи інші параметри. Ще одна властивість організаційної культури – неоднорідність. Всередині організаційної культури може бути багато локальних культур, що відображають диференціацію культури по рівнях, відділах, підрозділах, віковими групами, національним групам і т. п. званіми субкультурами. Властивість адаптивності організаційної культури полягає в її здатності залишатися стійкою і протистояти негативним впливам з одного боку і органічно вливатися у позитивні зміни, не втрачаючи своєї ефективності, з іншого боку [2].

В умовах кризи організаційна культура формується як реакція на дві групи завдань, які доводиться вирішувати підприємству. Першу групу складають завдання інтеграції внутрішніх ресурсів і зусиль: створення

спільної мови і єдиної, зрозумілої для всіх термінології; встановлення меж групи і принципів включення і виключення з групи; створення механізму наділення владою і позбавлення прав, а також закріплення певного статусу за окремими працівниками; встановлення норм, що регулюють неформальні відносини між особами різної статі тощо.

До другої групи належать ті завдання, які підприємству доводиться вирішувати в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем. Завдання формування організаційної культури виразно проявляються в її функціях:

- ✦ *охоронна* – заснована на створенні бар'єрів від небажаних зовнішніх впливів;
- ✦ *інтегруюча* – формує почуття приналежності до фірми, гордість за неї і об'єднує людей в їх повсякденній діяльності;
- ✦ *регулююча* – сприяє підтримці правил і норм поведінки співробітників як між собою, так і з зовнішнім світом, що знижує можливість виникнення конфліктів і є гарантією стабільної діяльності;
- ✦ *адаптивна* – полегшує пристосування людей один до одного і до підприємства в цілому;

- ✦ *мотиваційна* – створює стимули для роботи підприємства.

Правильно сформульовану організаційну культуру підприємства слід розглядати як потужний стратегічний інструмент, що дозволяє координувати всі структурні підрозділи та окремих членів колективу на досягнення поставлених цілей у рамках вибраної місії. Тому виникає нагальна необхідність створення механізму формування організаційної культури, що являє собою набір основоположних складових організаційної культури, факторів, властивостей, функцій та завдань, що визначають процеси формування організаційної культури та її функціонування. Ефективний механізм формування організаційної культури сприятиме пристосуванню працівників до змін, що мають місце на підприємстві та створенню умов для їх прийняття. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Орчаков О. А.** Теория организации / О. А. Орчаков. – М.: Изд-во МИЭМП, 2009. – 156 с.

2. Організаційна культура і її місце в системі управління людськими ресурсами компанії // Консультант. Служби кадрів. – 2006. – № 5. – С. 32 – 36.



## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

СЕЛЕЗНЬОВА О. В.

кандидат економічних наук

### Запоріжжя

Сучасна ринкова економіка України формується та розвивається одночасно із загостренням конкурентної боротьби у світі, яка з кожним роком набуває більш глобальних масштабів. За таких умов можливості стабільного економічного зростання як в цілому економіки України, так й окремого товаровиробника багато в чому залежать від ефективного вирішення такого питання, як підвищення рівня конкурентоспроможності кожного із суб'єктів господарювання.

Складні динамічні умови функціонування підприємств потребують вирішення актуального завдання, пов'язаного з побудовою відповідної системи управління підприємства, зокрема управління його конкурентним потенціалом. Успіх в досягненні високого рівня конкурентоспроможності можливий лише за умов використання системного підходу, що пояснюється великою кількістю факторів, які впливають на конкурентоспроможність. Серед останніх можна виділити технологічні, фінансові, інформаційні, ринкові та ін.

Саме системному управлінні конкурентоспроможністю надано роль в здійсненні управлінського впливу на формування факторів і показників конкурентоспроможності підприємства з метою подальшого формування й розвитку стійких конкурентних переваг в умовах невизначеності та змінюваності зовнішнього середовища.

Управління конкурентоспроможністю пронизує всі рівні підприємства, підрозділи, служби та залучає всіх працівників. Процес управління є відкритою системою, що має входи та виходи, а також складається з керуючої та керованої систем, що тісно взаємодіють. Керуюча система містить ті складові елементи, які забезпечують процес управління. До складу керованої входять елементи, які забезпечують безпосередній процес виробничої, технологічної, господарської, зовнішньоекономічної, комерційної та інших видів діяльності [7, с. 116].

Метою вдосконалення системи управління конкурентоспроможністю є підвищення ефективності діяльності підприємства на основі розробки механізму комплексної оцінки і обґрунтованості всіх управлінських рішень з точки зору їх впливу на підвищення конкурентоспроможності. Система управління останньою представляє собою комплекс взаємопов'язаних елементів, які функціонують у часі як єдине ціле, вирішуючи при цьому головне завдання – забезпечення досягнення запланованих стратегічних цілей підприємства.

Для того, щоб система досягла своїх максимальних можливостей, необхідно належним чином сформулювати її внутрішню структуру та процес управління. Оскільки будь-яке підприємство – це цілеспрямована, керована система, то визначення його конкурентного потенціалу повинно враховувати цілеспрямований характер її діяльності.

Основою в дослідженні проблеми управління конкурентним потенціалом виступає системний підхід, серед важливих понять і принципів якого виділяють цілісність, зв'язок, структуру і організацію, рівні системи та ієрархію цих рівнів, управління, мету та доцільність поведінки системи, самоорганізацію, функціонування і розвиток системи [5].

У сучасних умовах господарювання на підприємстві необхідно систематично проводити діагностику і моніторинг конкурентного потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрямки, але й можливості реалізації ефективної конкурентної стратегії.

Як відомо, будь-яка система являє собою поєднання двох підсистем: об'єкта та суб'єкта управління, який здійснює свідомий вплив на об'єкт з метою досягнення поставленої мети. Вплив в процесі управління відбувається взаємодія між об'єктом управління та управлінською підсистемою, яка знаходить своє відображення в обміні інформаційними потоками між собою та зовнішнім середовищем.

Для системного управління конкурентоспроможністю ключовим моментом є коректний вибір об'єкта управління, в якості якого можна виділити конкурентний потенціал. Саме складність внутрішньої структури потенціалу зумовлює невизначеність, непередбачуваність поведінки підприємства. У такій системі ніколи не можливо передбачити в який з можливих станів вона перейде [8, с. 9 – 12].

Головною метою системного управління конкурентоспроможністю є забезпечення інтегрального показника конкурентоспроможності або утримання на визначеному рівні кожного з елементів конкурентного потенціалу. Для цього проводиться аналіз факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, який забезпечує управляюча підсистема. Важливим при цьому є забезпечення оптимального, збалансованого функціонування елементів обох підсистем. Тільки в цьому випадку можливе забезпечення синергетичного ефекту, досягнення та відтворення стійких конкурентних переваг всієї системи.

У спрощеній інтерпретації управління конкурентоспроможністю можна ототожнити з підтримкою стійкого економічного стану системи та запасу конкурентоспроможності на припустимому рівні. Ефективність збереження конкурентного потенціалу підприємства залежить від якості та своєчасності прийняття рішень, які ґрунтуються на результатах оцінки.

Управлінське рішення представляє собою результат вибору із сукупності альтернативних варіантів єдиного, який є одним із правильних у конкретних умовах

господарювання. Правильність та ефективність прийнятого управлінського рішення багато в чому залежить від якості використовуваної інформації, що і обумовлює наукову обґрунтованість, своєчасність, гнучкість, адресність та конкретизацію.

Управлінський аспект визначення рівня конкурентоспроможності підприємства варто розглядати з позицій основних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль, координація.

Планування має вирішальне значення, оскільки розробка плану припускає вибір напрямків розвитку підприємства, визначення складу та послідовності робіт, обґрунтований набір засобів для формування конкурентного потенціалу та реалізації шляхів розвитку.

Планування, на мою думку, повинно включати сьогодні прогнозування основних показників конкурентного потенціалу підприємства; планування на оперативному рівні; розробку конкурентної політики підприємства; розробку конкурентної стратегії підприємства; розробку заходів щодо реалізації конкурентної стратегії; розробку системи управління конкурентним ризиком; визначення та розробку перспективних напрямків підвищення конкурентної стратегії підприємства та ін.

Організація забезпечує ефективне функціонування підприємства, розробку та реалізацію конкурентної стратегії, формування структури конкурентного потенціалу та умов його реалізації. Організаційне забезпечення відповідає за чітку підготовку і організацію робіт щодо розподілу праці між функціональними підсистемами, підрозділами; створення умов для ефективного виконання робіт, передбачивши відповідне інформаційне, технічне, ресурсне та кадрове забезпечення.

Організаційне забезпечення підприємства повинно включати доцільність та гнучкість організаційної структури; швидкість прийняття та ефективність управлінських рішень на зміни в зовнішньому середовищі; креативний характер управлінської діяльності; чіткий розподіл та регламентацію повноважень та відповідальності; оптимальне співвідношення централізації та децентралізації оперативної діяльності; дотримання норм керованості.

Регулювання передбачає уточнення планів і заходів щодо досягнення цілей та коригування процесів управління на основі аналізу змін конкурентного потенціалу підприємства. Ця функція, враховуючи вплив зовнішнього середовища, робить можливим досягнення запланованого стану підприємства.

Функція мотивації повинна сприяти активізації процесів саморозвитку працівників, максимальній віддачі творчого та інноваційного потенціалу персоналу підприємства, стимулюванню зацікавленості у вирішенні поставлених завдань. Мотивація повинна включати та забезпечувати наявність високоефективної і мотивуючої системи заохочення; систему морального заохочення працівників; систему матеріального заохочення працівників та ін.

Координація повинна забезпечувати погодження та ув'язку між метою та завданнями поточного та стратегічного управління. Одним із головних завдань

координації є досягнення балансу загальносуспільних, групових і приватних інтересів між робітниками, персоналом управління та керівним складом організації.

Функція контролю спрямована на системне спостереження і перевірку відповідного процесу функціонування керованого об'єкта прийнятим управлінським рішенням, визначення результатів впливів на керований об'єкт з метою оцінки економічної ефективності діяльності [6, с. 15]. При цьому контроль повинен включати та забезпечувати ефективність системи конкурентного спостереження; аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства; виявлення конкурентних переваг підприємства; моніторинг конкурентного потенціалу підприємства; діагностику конкурентної стратегії підприємства; розробку заходів щодо підвищення рівня конкурентоспроможності.

Основною метою управління конкурентним потенціалом сьогодні є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища.

Для постановки і рішення задач оптимізації управлінських рішень, спрямованих на ефективне використання та розвиток конкурентного потенціалу, потрібно враховувати такі основні принципи: орієнтацію на основні цілі виробничо-господарського та соціально-економічного розвитку підприємства; чітке формулю-

вання критерію оптимальності в однозначному варіанті; оптимальне функціонування кожного з локальних потенціалів, які входять до складу конкурентного потенціалу; врахування динамічності системних показників та обмеженості ресурсів; саморегулювання та саморозвиток відповідно до динаміки внутрішнього середовища; можливість і доцільність оцінювання конкурентного потенціалу за допомогою економіко-математичних методів.

Враховуючи системний характер та основні функції управління, загальний процес управління конкурентним потенціалом підприємства можна представити наступною схемою (рис. 1).

До основних напрямків подолання труднощів під час прийняття рішень, спрямованих на збереження конкурентного потенціалу підприємства, на мою думку, можна віднести досягнення узгодженості застосовуваних моделей і методів оцінки конкурентного потенціалу з достовірністю використовуваної інформації та комбінування економіко-математичних методів й аналізу для вирішення окремих задач оцінки [2, с. 856].

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, в рамках якої ці рішення реалізуються. За таких умов діагностика конкурентного потенціалу набуває важливого значення, тому що надає можливості

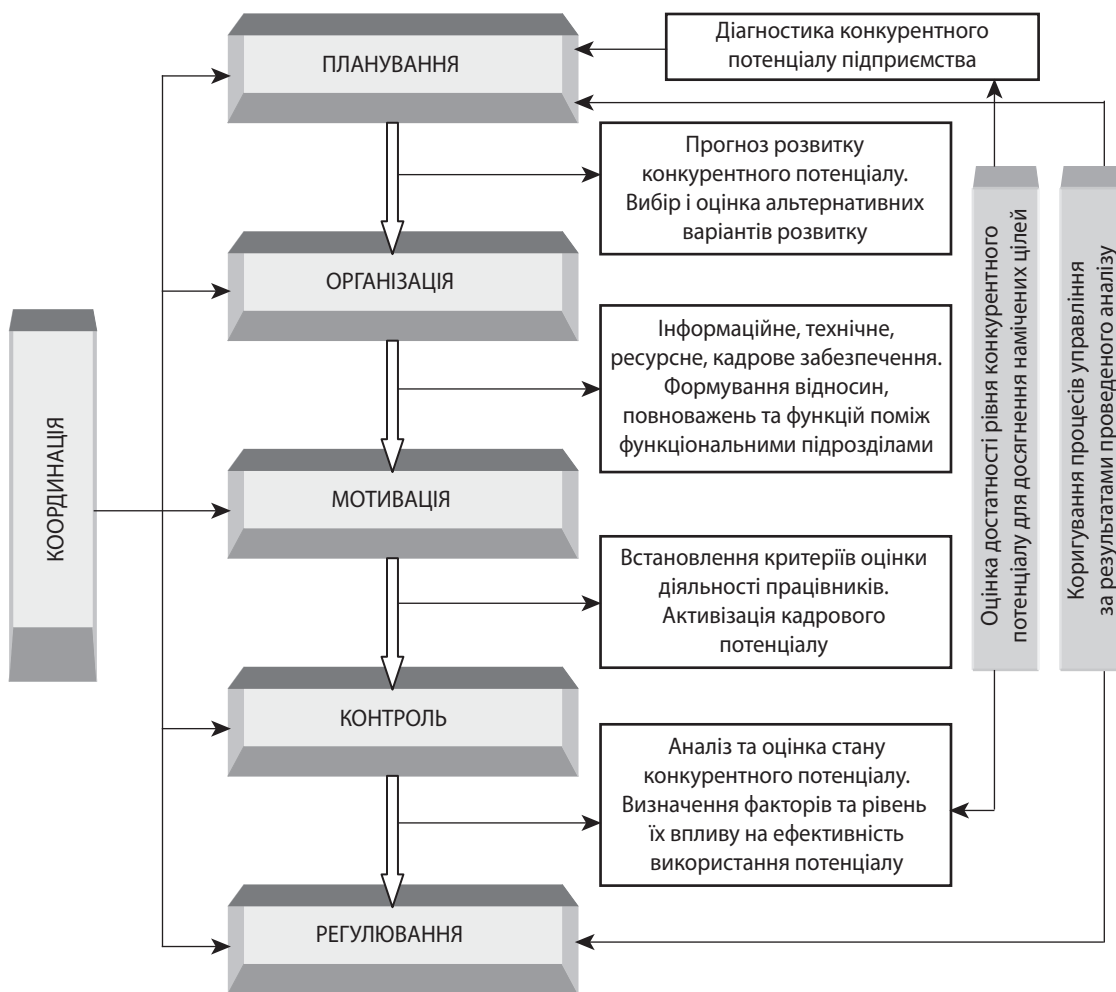


Рис. 1. Процес управління конкурентним потенціалом

встановлення системи пропорцій та визначення напрямків підтримки конкурентного потенціалу в збалансованому стані.

Результатом діагностування є повний опис поточного та перспективного становища підприємства. Сьогодні науковці виділяють три форми організації процесу діагностики: аналітичну, експертну, імітаційну [1, с. 152].

**Н**еоднозначність, притаманна існуючим у сучасній економіці методологічним підходам до визначення конкурентоспроможності підприємства, зумовлює розмаїття методів її оцінки.

Загальна схема проведення діагностики конкурентного потенціалу має включати такі етапи:

- 1) формування методології та інструментарію для проведення діагностики конкурентного потенціалу;
- 2) аналіз становища зовнішнього середовища та конкурентного потенціалу підприємства;
- 3) збір вихідної інформації про конкурентний потенціал підприємств-конкурентів;
- 4) оцінка елементів конкурентного потенціалу підприємства;
- 5) інтегральна оцінка конкурентного потенціалу підприємства;
- 6) визначення сильних і слабких елементів у структурі конкурентного потенціалу;
- 7) оцінка синергізму елементів, які утворюють конкурентний потенціал;
- 8) розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- 9) розробка заходів забезпечення реалізації стратегії [3, с. 47].

Важливе місце в цій діяльності займає система моніторингу показників, які відображають рівень конкурентного потенціалу підприємства та оцінюють отриману інформацію на такі властивості, як актуальність, достовірність й цінність.

Методичний підхід до проведення моніторингу конкурентного потенціалу, на мою думку, можна сформулювати у вигляді послідовності таких етапів:

- 1) розробка програми дослідження, а саме: визначення мети, формулювання задачі; вибір джерел та засобів дослідження;
- 2) вибір для спостереження показників найбільш вагомих локальних потенціалів, які впливають та формують загальний стан конкурентного потенціалу;
- 3) збір первинної інформації та постійне спостереження за обраними показниками;
- 4) попередня обробка отриманих даних та виключення аномальних значень;
- 5) обробка, систематизація та аналіз отриманих даних з метою визначення кількісних та якісних характеристик зв'язку показників, які достатньо повно характеризують конкурентний потенціал;
- 6) короткострокове прогнозування показників з метою визначення тенденцій їх подальшого розвитку в існуючих умовах;
- 7) оцінка корисності отриманих результатів: висновки про загальний стан конкурентного потенціалу та оцінка динаміки подальшого його розвитку.

Система моніторингу передбачає розроблений на підприємстві механізм постійного спостереження за контрольованими показниками його формування, визначення розмірів відхилення фактичних результатів від оптимальних, виявлення причин та оцінювання наслідків цього відхилення.

Отже, створення на підприємстві системи моніторингу конкурентного потенціалу має вирішити такі основні завдання: дати чітке і зрозуміле уявлення про поточний стан конкурентного потенціалу; надати можливість для впровадження алгоритму щодо дій з усунення негативних відхилень; бути основою для прийняття оперативних рішень, спрямованих на поліпшення стану конкурентоспроможності підприємства; сприяти зниженню ризику, пов'язаного з достовірністю інформації.

Наступною допоміжною функцією, яка визначає процес прийняття рішення щодо стабільного функціонування системи конкурентного потенціалу, виступає контролінг. Принципом побудови системи контролінгу є оперативне управління шляхом порівняння основних планових (оптимальних) і фактичних значень показників. Контролінг є підсистемою інформаційно-аналітичної системи управління підприємством, яка систематично опрацьовує інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень, що мають забезпечувати стабільне функціонування підприємства в постійно змінюваних умовах. Місце контролінгу в управлінні конкурентним потенціалом пов'язане з виробленням рекомендацій щодо управління ним на базі опрацьованої інформації [4].

**П**обудова ефективної системи контролінгу на підприємстві допомагає раціональному розподілу інформаційних потоків; сприяє виробленню та прийняттю рішень у режимі реального часу, відповідно до змінюваності ринкового середовища; надає змогу, крім фіксування стану підприємства, вчасно випереджати та робити прогноз щодо розвитку підприємства; створює умови для прийняття системних управлінських рішень, концентруючи при цьому зусилля всіх структур і підрозділів підприємства.

У процесі управління ставиться та досягається безліч цілей, кожна з яких характеризується змістом, параметром значущості, просторовими та часовими рамками. Кожна підсистема управління характеризується своїми факторами, параметрами та показниками, впливаючи на які за допомогою відповідних методів та інструментів управління, можливо досягти головної мети управління, а саме: підвищення рівня конкурентоспроможності організації.

Таким чином, до основних функцій, які покладено на систему управління конкурентним потенціалом підприємства, слід віднести формування системи показників, параметрів і критеріїв управління конкурентним потенціалом; оцінку ступені достатності конкурентного потенціалу для утримання конкурентоспроможності на досягнутому рівні; оцінку ступені гнучкості конкурентного потенціалу; аналіз і оцінювання реалізації процесів розвитку конкурентного потенціалу з метою подальшої їх координації та контролю; пошук нових перспективних можливостей та аналітичний супровід прийняття стратегічних рішень, щодо їх реалізації. ■



## ЛІТЕРАТУРА

**1. Воронкова А. Э.** Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во ВЛУ ім. В. Даля, 2000. – 315 с.

**2. Гриньов А. В.** Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного потенціалу підприємства / А. В. Гриньов, І. М. Кирчата // Економіка: проблеми теорії і практики : 36. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Випуск 223. Том III. – С. 853 – 863.

**3. Злидень І. М.** Системне управління конкурентним потенціалом / І. М. Злидень // Динамика научных исследований – 2005 : Матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конференції. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – С. 45 – 48.

**4.** Менеджмент для магистров / Под ред. А. А. Епифанова, С. М. Козьменко. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. – 346 с.

**5. Спицнадель В. Н.** Основы системного анализа : учебн. пособ. / В. Н. Спицнадель. – М. : Бизнес-пресса, 2000. – 328 с.

**6. Ткаченко А. М.** Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах / А. М. Ткаченко. – Запоріжжя : вид-во ЗДІА, 2005. – 505 с.

**7.** Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 147 с.

**8. Фатхудинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.

## ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

СЕРЕДА А. С.  
аспірантка  
Харків

Управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства як складною кібернетичною системою в умовах нав'язування нелінійних ефектів зовнішнього середовища є одним із ключових шляхів стабілізації національної економіки в цілому. Фінансово-економічна криза і спад промислового виробництва підвели до межі банкрутства більшість підприємств. Останні не змогли чітко виділити головні стратегічні завдання, визначити пріоритети, мобілізувати потенціал для освоєння нових можливостей ринку. Ефективне функціонування підприємств потребує рішення ключових завдань, таких як: забезпечення фінансової стійкості, максимізація прибутку та норми прибутку, розширення обсягу продаж, зниження витрат, забезпечення виживання підприємства в короткостроковій перспективі, забезпечення росту та процвітання підприємства в довгостроковій перспективі, покращення умов праці та соціального положення працівників в нових умовах господарювання [5]. Тобто, прийняття управлінських рішень щодо забезпечення висхідного градієнта розвитку потребують розробки гнучких методів і моделей діагностики та управління поведінкою підприємства, у тому числі, формування траєкторії розвитку підприємства в умовах неповноти та нечіткості інформації мікро- та макро середовища, що динамічно змінюється, багатокритеріальності задач, багатьох цілей, що не піддаються формалізації, та їх органічного зв'язку з формалізованими критеріями. Процеси на підприємстві досліджуються на основі залучення апарату економіко-математичного моделювання, тому що це дозволяє ефективно вико-

ристовувати накопичені знання економічних наук при побудові економіко-математичних методів і моделей, відкриває можливості виміру якісних характеристик кількісними показниками, що сприяє здійсненню багатоваріантних розрахунків для науково обґрунтованої підтримки прийняття управлінських рішень [1].

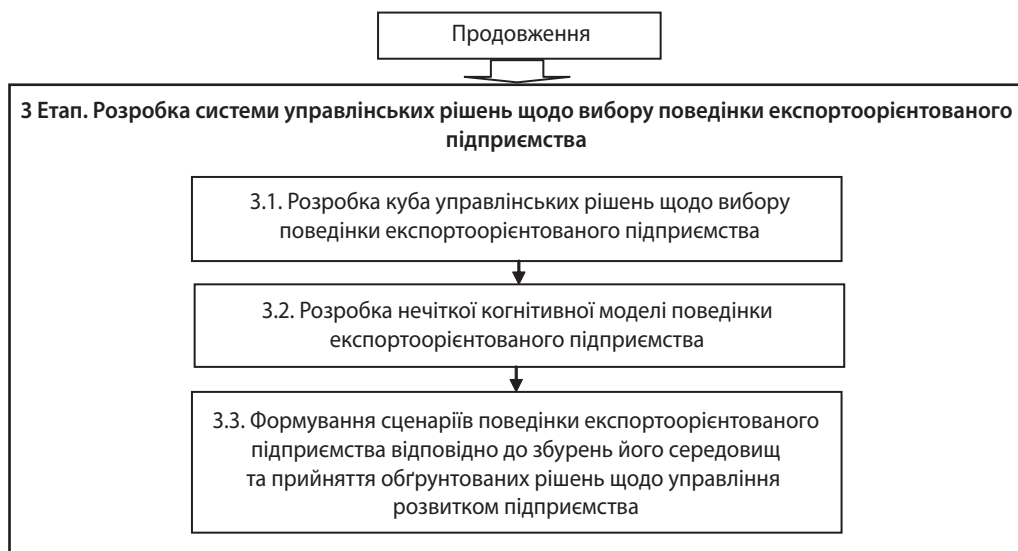
У зв'язку з вищенаведеним метою роботи є формування концептуальної моделі управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства, що є серцевиною системи підтримки прийняття рішень у сфері експортної діяльності. На *рис. 1* представлено структуру етапів концептуальної моделі у вигляді пов'язаних блоків, які їх наповнюють.

**1 Етап.** Оскільки підприємство є відкритою динамічною системою, поведінка якої залежить від комплексного, синергетичного впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, то множину завдань (блоків), що наповнюють перший етап алгоритмічної моделі, можна структурувати по наступних напрямках: формування гіпотези про систему показників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, тобто вибір початкового набору показників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; оцінка рівня значущості показників, тобто вибір та обґрунтування економіко-математичних моделей фільтра потоків інформації зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; формування фінального переліку показників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Вхідною інформацією для формування обґрунтованої системи показників є припущення щодо наповнення інформаційної системи на основі аналізу міжнародних і вітчизняних статистичних ресурсів, монографічних джерел з проблеми дослідження стану середовища функціонування підприємств, компаративного та фінансово-економічного аналізу, практики функціонування підприємств (перший блок першого етапу).

Другий блок першого етапу призначений для рішення завдань формування системи найбільш інформативних показників (ознак). У результаті рішення даного завдання визначається діагностичний простір показників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Для рішення поставленої задачі ефективно можуть бути використані методи багатовимірної економіко-статистичного аналізу [2, 4]. Дані методи розділяються на дві основні групи. До першої групи відносяться методи, які дозволяють отримати так звані індивідуальні

діагностичні ознаки, тобто сукупність вихідних ознак  $\Phi = \{\varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_n\}$  скорочується до сукупності  $\Phi' = \{\varphi_1, \varphi_2, \dots, \varphi_p\}$ , причому  $\Phi' \in \Phi$  і  $P < N$ . До методів даної групи належить метод центра ваги [2], який дозволяє визначити множину признаков – репрезентантів, до якої входять ті ознаки, у яких сума відстані з іншими ознаками групи є найменшою. Вибрані ознаки знаходяться поблизу «центра ваги» групи і мають характеристики, які властиві ознакам, що формують групу. Даний підхід до формування інформаційної системи є недостатньо





**Рис. 1. Концептуальна модель управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства**

ефективним, оскільки в ньому акцентується увага на координатно-просторовому положенні значень ознак і не враховується економічний зміст обраних показників. Тому альтернативою виступає кореляційний аналіз, який відображає тісноту зв'язку між показниками. Критерієм вибору факторів, що характеризують стан зовнішнього середовища, у роботі є значення коефіцієнта кореляції, що не перевищує деякого порогового (0,7). Обираються ті показники, тіснота зв'язку між якими майже відсутня, тобто залишаються показники, які дають можливість врахувати різні аспекти функціонування аналізованої економічної системи. Специфіка методів другої групи заснована на побудові деяких синтетичних величин, тобто сукупність  $\Phi$  зменшується, а її елементи змінюються і в результаті отримується сукупність  $\Phi'' = \{\varphi'_1, \varphi'_2, \dots\}$ , де  $P < N$ . Ознаки  $\varphi_j = f(\varphi_i)$ ,  $i = 1, N, j = 1, P$  називаються синтетичними діагностичними ознаками. Залежно від того, яким способом були отримані синтетичні ознаки, розрізняють: факторний аналіз, а саме: метод головних компонент і таксономічні показники. Мета факторного аналізу і методу головних компонент – редукція інформаційного простору, виділення значущих факторів або компонент із набору вихідних ознак, що характеризують досліджуване явище. Вихідна система ознак замінюється меншим числом нормованих і ортогональних факторів чи компонент [2].

У роботі пропонується алгоритм формування інформаційного простору стану середовищ підприємства, де для формування діагностичних показників зовнішнього середовища підприємства використовується кореляційний аналіз, переваги якого, виходячи з цілей дослідження, зазначені вище, а метод головних компонент – для формування інформаційної системи внутрішнього середовища підприємства. Дані методи дозволять підвищити об'єктивність оцінки інформативності показників, які входять в початкову систему, а також отримати необхідну за змістом та достатню за кількістю сукупність показників. Отже, використання моделей фільтра потоків інформації являється основою

побудови обґрунтованої системи показників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Обґрунтована система показників зовнішнього та внутрішнього середовища є основою для подальших досліджень.

Характеристику завдань першого етапу алгоритмічної моделі наведено в *табл. 1*.

**2 Етап** призначений для побудови моделей ретроспективної та перспективної діагностики стану внутрішнього та зовнішнього середовища експортоорієнтованого підприємства. Діагностика є невід'ємною складовою системи управління кожного підприємства, оскільки вона націлена на ідентифікацію ретроспективного, поточного та перспективного стану, а також розробку превентивних і реактивних управлінських рішень щодо ефективного функціонування підприємства. За умови складності оцінки тенденцій розвитку і поведінки зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства через велику кількість показників набуває широкого розповсюдження і стає все більш актуальним монокаузальний підхід в діагностичних системах підприємства на відміну від полікаузального. Монокаузальний підхід заснований на виборі або формуванні деякого синтетичного показника, який характеризує напрями і масштаби зміни в досліджуваному процесі, що описується інформаційним простором ознак довірливої розмірності [3]. Дане твердження, що є результатом першого блоку другого етапу алгоритмічної моделі, є підґрунтям для рішення завдань другого блоку концептуальної моделі.

Зміст ретроспективної діагностики полягає у проведенні ретроспективної оцінки стану середовища діяльності підприємства на основі сформованого комплексу часових рядів інтегральних показників. Результатом реалізації даного етапу є: для зовнішнього середовища – комплекс інтегральних показників рівня розвитку (національної економіки *Ukr*, країн – споживачів експортоорієнтованої продукції підприємств, тобто *Imaw\_i\_metal* Казахстану та *Ibudivn* Білорусі), що дозволяють оцінити його стан на рівні економіки країни та кон'юнктуру ринку країн, в яких зацікавлений національний виробник, щоб екс-



портувати свою продукцію; для внутрішнього середовища – комплекс локальних інтегральних показників, що відображають стан фінансової, виробничої та кадрової сфер життєдіяльності підприємства (*Ifin, Ivurobn, Ikadru*) та загального інтегрального показника рівня розвитку підприємства (*Izag*) для оцінки динаміки та тенденцій розвитку в минулому, та ідентифікувати спадну чи висхідну стадію розвитку з метою прийняття адекватних управлінських рішень щодо майбутньої поведінки господарюючого суб'єкта.

приємства, стало базисом для вибору широко розповсюдженого методу аналізу нестационарних часових рядів різної природи – методу «Гусениця» або SSA-методу. У роботі розроблено алгоритм прогнозування локальних і загальних інтегральних показників рівня розвитку, тобто поведінки сфер життєдіяльності і підприємства в цілому на основі використання даного методу.

Отже, цільова спрямованість етапу полягає в оцінці, аналізі та прогнозуванні градієнта розвитку промислового підприємства з урахуванням хвильової

Таблиця 1

**Характеристика завдань 1 етапу концептуальної моделі управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства**

Завдання етапу	Мета етапу	Вихідні дані	Інструментарій рішення завдання	Методичне забезпечення
1.1. Формування гіпотези про систему показників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства	1. Формування первісної системи показників у промисловості країн – споживачів експортоорієнтованої продукції підприємств. 2. Формування системи показників стану національної економіки. 3. Формування системи показників за сфери життєдіяльності підприємства	Аналіз міжнародних і вітчизняних статистичних ресурсів, монографічний та компаративний аналіз джерел, фінансово-економічний аналіз, аналіз практики функціонування підприємств	Аналіз міжнародних і вітчизняних статистичних ресурсів, практики функціонування підприємств, фінансово-економічний аналіз, монографічний та компаративний аналіз джерел з проблеми дослідження стану середовища функціонування підприємств	Алгоритм формування обґрунтованої системи показників стану середовища функціонування експортоорієнтованого підприємства
1.3. Формування фінального переліку показників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства	Формування обґрунтованого, необхідного за змістом та достатнього за кількістю переліку показників зовнішнього та внутрішнього середовища експортоорієнтованого підприємства	1. Первісна система показників промисловості країн – споживачів експортоорієнтованої продукції підприємств. 2. Система показників стану національної економіки. 3. Система показників фінансової, виробничої та трудової сфери підприємства	Кореляційний аналіз Метод коефіцієнтів Метод головних компонент	

Перспективна діагностика спрямована на прогнозування станів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та визначення майбутніх значень відповідних показників, що надає можливості з урахуванням спадної чи висхідної стадії розвитку адекватно оцінити можливості підприємства, визначити кризоформуючу сферу і за допомогою компенсаційної сфери змінити загальний градієнт розвитку підприємства. За допомогою перспективної діагностики можна отримати прогнозу динаміку появи кризових явищ на підприємстві і на підставі комплексу управлінських рішень змінити зі спадної на висхідну поведінку підприємства. Ефективним методичним забезпеченням рішення даного завдання виступає комплекс адаптивних моделей прогнозування.

Припущення про наявність сезонної хвилі, тобто циклічності в поведінці внутрішнього середовища під-

природи розвитку зовнішнього середовища, а також на ідентифікацію спадної чи висхідної стадії розвитку підприємства.

Характеристику завдань даного етапу наведено в *табл. 2*.

**3 Етап** спрямований на розробку системи адекватних управлінських рішень щодо вибору поведінки експортоорієнтованого підприємства, яке функціонує в умовах нелінійності розвитку зовнішнього середовища. Даний етап передбачає вирішення трьох завдань, які представлені в відповідних блоках концептуальної моделі. Характеристику даних завдань представлено в *табл. 3*.

Перше завдання – зміст якого полягає в розробці куба управлінських рішень щодо вибору поведінки експортоорієнтованого підприємства, де його вісями виступають значення інтегральних показників рівня

розвитку країни – споживача експортоорієнтованої продукції, економіки України та власне промислового підприємства. Залежно від стадії розвитку – спадної чи висхідної – отримуємо вісім можливих комбінацій, тобто варіантів сполучень розвитку зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Залежно від розробленої в тривимірному просторі моделі ситуацій і отриманих прогнозних значень інтегральних показників рівня розвитку підприємства, приймаючи комп-

лекс управлінських рішень, формує вектор своєї поведінки. Друге та третє завдання передбачають розробку нечіткої когнітивної моделі підприємства, яка поєднує базові показники сфер життєдіяльності та формування на її основі сценаріїв поведінки експортоорієнтованого підприємства відповідно до збурень його середовищ, і прийняття обґрунтованих рішень щодо управління розвитком підприємства.

Таблиця 2

Характеристика завдань 2 етапу концептуальної моделі управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства

Завдання етапу	Мета етапу	Економічна інтерпретація	Вихідні дані	Математичний інструментарій рішення завдання	Методичне забезпечення
1	2	3	4	5	6
2.1. Розробка алгоритмічної моделі ретроспективної діагностики середовищ функціонування експортоорієнтованого підприємства	1. Формування часових рядів інтегрального показника рівня розвитку країн – споживачів експортоорієнтованої продукції, тобто промисловості машинобудування та металообробки Казахстану та промисловості будівельних матеріалів Білорусі. 2. Формування часових рядів інтегрального показника рівня розвитку національної економіки. 3. Формування часових рядів локальних інтегральних показників за кожною із сфер життєдіяльності та загального часового ряду інтегрального показника рівня розвитку підприємства	Визначення тенденцій розвитку та ідентифікація спадного чи висхідного градієнта розвитку	1. Обґрунтована система показників промисловості країн – споживачів експортоорієнтованої продукції підприємств. 2. Система показників стану національної економіки. 3. Система показників фінансової, виробничої та трудової сфери підприємства	Таксономічний метод рівня розвитку  Методи згладжування часових рядів	Алгоритмічна модель ретроспективної діагностики стану зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.  Алгоритм розрахунку таксономічного показника рівня розвитку зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства
2.2. Побудова моделей прогнозування зовнішнього середовища експортоорієнтованого підприємства	Діагностика майбутніх тенденцій розвитку на ринках країн – споживачів експортоорієнтованої продукції та економіки України, ідентифікація спадного чи висхідного градієнта розвитку		1. Часові ряди інтегральних показників рівня розвитку промисловості машинобудування та металообробки Казахстану та промисловості будівельних матеріалів Білорусі. 2. Часовий ряд інтегрального показника рівня розвитку національної економіки	Адаптивні методи прогнозування.  Трендові моделі	Алгоритм прогнозування інтегральних показників рівня розвитку стану зовнішнього середовища підприємства

1	2	3	4	5	6
2.3. Розробка моделі прогнозування на основі використання методу дослідження структурних закономірностей часових рядів внутрішнього середовища підприємства	Дослідження циклічної природи (структурних закономірностей) в поведінці підприємства та сфер його життєдіяльності	Діагностування майбутньої спрямованості підприємства та сфер його життєдіяльності та ідентифікація очікуваної стадії циклу його розвитку	1. Часові ряди локальних інтегральних показників за кожною із сфер життєдіяльності та загального часового ряду інтегрального показника рівня розвитку підприємства	SSA-метод	Алгоритмічна модель прогнозування градієнта розвитку експортоорієнтованого підприємства

Таблиця 3

**Характеристика завдань 3 етапу концептуальної моделі управління поведінкою експортоорієнтованого підприємства**

Завдання етапу	Мета етапу та економічна інтерпретація	Вихідні дані	Математичний інструментарій рішення завдання	Методичне забезпечення
3.1. Розробка куба управлінських рішень щодо вибору поведінки експортоорієнтованого підприємства	Прийняття рішень щодо вибору лінії поведінки експортоорієнтованого підприємства	1. Прогнозні значення інтегрального показника рівня розвитку країни – споживача експортоорієнтованої продукції. 2. Прогнозні значення інтегрального показника рівня розвитку вітчизняної економіки. 3. Прогнозні значення загального інтегрального показника рівня розвитку підприємства	Графічний метод	-
3.2. Розробка нечіткої когнітивної моделі поведінки експортоорієнтованого підприємства	Відобразити причинно-наслідкові зв'язки складноструктурованої соціально-економічної системи – промислового підприємства	Абсолютні та відносні показники забезпеченості та ефективності використання фінансових, виробничих та трудових ресурсів підприємства	Когнітивне моделювання	Алгоритмічна модель формування сценаріїв поведінки експортоорієнтованого підприємства
3.3. Формування сценаріїв поведінки експортоорієнтованого підприємства відповідно до збурень його середовищ (рішення прямої та зворотної задачі) та прийняття обґрунтованих рішень щодо управління розвитком підприємства	1. Вибір цільових та системи управляючих параметрів моделі. 2. Вибір значень цільових факторів та розрахунок системи управлінських показників, при яких цільове значення досягається		Когнітивне моделювання	

Таким чином, використання розробленої концептуальної моделі дозволяє сформувати такий сценарій розвитку підприємства, що забезпечить висхідний градієнт розвитку або, принаймні, його збереження на деякому допустимому рівні, враховуючи потенційні та реальні можливості підприємства. Реалізація даної

моделі на експортоорієнтованому підприємстві підвищить якість та ефективність управлінських рішень, завдяки використанню системи економіко-математичних моделей та методів, що враховують нелінійний вплив зовнішнього середовища та синхронну чи асинхронну поведінку сфер життєдіяльності підприємства на ге-

неральну траекторію розвитку експортоорієнтованого підприємства.

Отже, розроблена концептуальна модель є удосконаленою та, на відміну від існуючих, враховує специфіку експортної орієнтації промислового підприємства і нелінійний вплив зовнішнього середовища на його поведінку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Захарова О. В.** Економіко-математичне моделювання експортної політики України в умовах нестационарного середовища / О. В. Захарова // Економіка: проблеми теорії та практики. – Випуск 254. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 22 – 30.

**2. Плюта В.** Сравнительный многомерный анализ в экономическом моделировании / В. Плюта ; Пер. с польского. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

**3. Раєвцева О. В.** Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : Монографія / О. В. Раєвцева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.

**4. Сошникова Л. А.** Многомерный статистический анализ в экономике / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шефер / Под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 598 с.

**5.** Управление крупным промышленным комплексом в транзитивной экономике : Монография / Под общ. ред. проф. Ю. Г. Лысенко, проф. Н. Г. Гузя. – Донецк : ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2003. – 670 с.



## ОЦЕНКА УРОВНЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ФРИМАН И. М.

Днепропетровск

В условиях мирового финансового кризиса значительно возрастает роль профессиональной подготовки и знаний человека как основных факторов повышения экономической безопасности промышленного предприятия.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности [1].

Необходимость обеспечения экономической безопасности предприятия в конкурентной среде ставит перед руководителями промышленных предприятий принципиально новые задачи, связанные с максимально эффективным использованием человеческого капитала и оценкой его устойчивого развития. Существует значительное количество взглядов различных авторов на определение человеческого капитала и методов его оценки [2 – 4, 6, 7].

На основании анализа этих определений автор предлагает рассматривать человеческий капитал как совокупность интеллектуальных способностей и навыков, полученных в процессе образования и практической деятельности человека, которые он эффективно использует в период производственной деятельности, что обеспечивает собственнику капитала дополнительный доход, а предприятию прибыль.

Отличительной чертой человеческого капитала, как фактора повышения экономической безопасности, является способность обеспечивать предприятию при-

рост прибыли за счет повышения производительности труда. В связи с этим необходимо объективно оценивать динамику его устойчивого развития.

Устойчивое развитие человеческого капитала – это способность сотрудников предприятия стабильно повышать динамику вклада сотрудников в его прибыль [3]. В качестве показателя устойчивости развития человеческого капитала предлагается динамика нормы уровня его развития:

$$\Delta NPC = \frac{\Delta ВППр}{(\Delta ZP^{план} + \Delta DCC_{comp}^{инн}) \cdot \omega} \times \quad (1)$$

$\times 100\% \rightarrow \max,$

где  $\Delta NPC$  – динамика нормы уровня развития человеческого капитала;

$\Delta ВППр$  – динамика вклада в прибыль предприятия;

$\Delta DCC_{comp}^{инн}$  – динамика дополнительных доходов сотрудников от использования предприятием инноваций, которые они получают из прибыли от применения инноваций;

$\Delta ZP^{план}$  – динамика оплаты труда сотрудников согласно трудового договора;

$\omega$  – коэффициент стажности.

Порядок определения дополнительного дохода сотрудников от использования предприятием инноваций, которые они получают из прибыли от применения инноваций, а также оценки уровня развития человеческого капитала рассмотрен в работах [5, 8]. Для оценки динамики нормы уровня развития человеческого капитала предлагается совокупность показателей, указанных в табл. 1.

Уровень развития человеческого капитала зависит от прироста производительности труда. Комитет производительности труда при Европейском агентстве по

проблемам развития экономики предлагает рассматривать производительность труда как меру эффективности затрат производственных ресурсов (труда, капитала, сырья, энергии и т. д.) для изготовления необходимой потребителю по количеству, ассортименту и качеству продукции или предоставления услуг [1]. В табл. 2 представлены варианты соотношения изменений объемов изготовленной продукции и связанных с этим затрат.

где  $\Delta ПРТ_i$  – динамика производительности труда  $i$ -го сотрудника;

$F_i^{n,n}$  – сумма объема продукции изготовленной  $i$ -м сотрудником в настоящем периоде (которая фактически реализована или обязательно будет реализована потребителям в будущих периодах);

**Таблица 1**

**Совокупность показателей для оценки динамики нормы уровня развития человеческого капитала**

№	Наименование оценочных показателей	Обозначение
1	Сумма объема продукции изготовленной $i$ -м сотрудником в предыдущем периоде	$F_i^{n,n}$
2	Сумма объема продукции изготовленной $i$ -м сотрудником в настоящем периоде	$F_i^{n,n}$
3	Доход предприятия от реализации инноваций предложенных $i$ -м сотрудником в предыдущем периоде	$DP_i^{инн.n.}$
4	Доход предприятия от реализации инноваций предложенных $i$ -м сотрудником в настоящем периоде	$DP_i^{инн.n.}$
5	Затраты предприятия связанные с разработкой, созданием и реализацией инноваций предложенных $i$ -м сотрудником в предыдущем периоде	$WP_i^{инн.n.}$
6	Затраты предприятия связанные с разработкой, созданием и реализацией инноваций предложенных $i$ -м сотрудником в настоящем периоде	$WP_i^{инн.n.}$
7	Заработная плата $i$ -го сотрудника в предыдущем периоде	$ZP_i^{n,n}$
8	Заработная плата $i$ -го сотрудника в настоящем периоде	$ZP_i^{n,n}$

**Таблица 2**

**Варианты соотношения изменений объемов изготовленной продукции и связанных с этим затрат**

№	Вариант соотношений	Содержание соотношений
1	$\frac{\text{объем изготовленной продукции} \uparrow}{\text{связанные с этим затраты} \downarrow}$	Возрастание объемов изготовленной продукции при снижении затрат
2	$\frac{\text{объем изготовленной продукции} \uparrow \uparrow}{\text{связанные с этим затраты} \uparrow}$	Темпы роста объемов изготовленной продукции превышают темпы роста затрат
3	$\frac{\text{объем изготовленной продукции} \triangleright}{\text{связанные с этим затраты} \downarrow}$	Объемы изготовленной продукции остаются неизменными при уменьшении затрат
4	$\frac{\text{объем изготовленной продукции} \uparrow}{\text{связанные с этим затраты} \triangleright}$	Объемы изготовленной продукции возрастают при неизменных затратах
5	$\frac{\text{объем изготовленной продукции} \downarrow}{\text{связанные с этим затраты} \downarrow \downarrow}$	Темпы снижения затрат превышают темпы снижения объемов изготовленной продукции

Исходя из этого определения и данных вариантов соотношений, предложенных в табл. 2, расчет динамики производительности труда целесообразно осуществлять по формуле:

$$\Delta ПРТ_i = \frac{F_i^{n,n} / F_i^{n,n}}{Q_{i\phi}^{n,n} / Q_{i\phi}^{n,n}} \rightarrow \max, \quad (2)$$

$F_i^{n,n}$  – сумма объема продукции изготовленной  $i$ -м сотрудником в предыдущем периоде (которая фактически реализована или обязательно будет реализована потребителям в будущих периодах);

$Q_{i\phi}^{n,n}$  – фактические затраты ресурсов в настоящем периоде на объем продукции изготовленной  $i$ -м сотрудником;

$Q_{i\phi}^{n,n}$  – фактические затраты ресурсов в предыдущем периоде на объем продукции изготовленной  $i$ -м сотрудником.

В связи с тем, что вклад в прибыль предприятия является одним из основных показателей производительности труда, а также устойчивости развития человеческого капитала, которые непосредственно влияют на повышение уровня экономической безопасности предприятия, целесообразно рассмотреть следующие показатели: динамика оплаты труда каждого сотрудника при вкладе в прибыль, динамика доли прибыли в объеме продукции изготовленной каждым сотрудником, динамика вклада каждого работника в прибыль предприятия:

$$\Delta DT_i = \frac{ФОТ_i^{n,n} / ФОТ_i^{n,n}}{ВППPr_i^{n,n} / ВППPr_i^{n,n}} \times 100\% \rightarrow \min, \quad (3)$$

где  $\Delta DT_i$  – динамика доли труда  $i$ -го сотрудника;

$ФОТ_i^{n,n}$  – величина оплаты труда  $i$ -го сотрудника в настоящем периоде работы;

$ФОТ_i^{n,n}$  – величина оплаты труда  $i$ -го сотрудника в предыдущем периоде работы;

$ВППPr_i^{n,n}$  – вклад  $i$ -го сотрудника в прибыль предприятия в настоящем периоде;

$ВППPr_i^{n,n}$  – вклад  $i$ -го сотрудника в прибыль предприятия в предыдущем периоде.

$$\Delta ДПС_i = \frac{ВППPr_i^{n,n} / ВППPr_i^{n,n}}{F_i^{n,n} / F_i^{n,n}} \times 100\% \rightarrow \max, \quad (4)$$

где  $\Delta ДПС_i$  – динамика доли прибыли в объеме продукции изготовленной  $i$ -м сотрудником;

$ВППPr_i^{n,n}$  – вклад  $i$ -го сотрудника в прибыль предприятия настоящим периоде;

$ВППPr_i^{n,n}$  – вклад  $i$ -го сотрудника в прибыль предприятия в предыдущем периоде;

$F_i^{n,n}$  – сумма объема продукции изготовленной  $i$ -м сотрудником в настоящем периоде, (которая фактически реализована или обязательно будет реализована потребителям в будущих периодах);

$F_i^{n,n}$  – сумма объема продукции изготовленной  $i$ -м сотрудником в предыдущем периоде (которая фактически реализована, или обязательно будет реализована потребителям в будущих периодах).

$$\Delta ДП_i = \frac{ПР^{n,n} / ПР^{n,n}}{ВППPr_i^{n,n} / ВППPr_i^{n,n}} \times 100\% \rightarrow \max, \quad (5)$$

где  $\Delta ДП_i$  – динамика вклада  $i$ -го сотрудника в прибыль предприятия;

$ПР^{n,n}$  – прибыль предприятия за настоящий период функционирования;

$ПР^{n,n}$  – прибыль предприятия за предыдущий период функционирования;

$ВППPr_i^{n,n}$  – вклад  $i$ -го сотрудника в прибыль предприятия настоящим периоде;

$ВППPr_i^{n,n}$  – вклад  $i$ -го сотрудника в прибыль предприятия в предыдущем периоде.

Интегральная оценка уровня устойчивости развития человеческого капитала определяется по формуле среднего геометрического:

$$УНС = \sqrt[4]{(1 - \Delta DT_i) \cdot \Delta ПРТ_i \cdot \Delta ДПС_i \cdot \Delta ДП_i}. \quad (6)$$

На основании данного показателя осуществляется группировка сотрудников по четырем категориям уровней устойчивости развития человеческого капитала, а именно:

- сотрудники, обладающие высоким уровнем устойчивости;
- сотрудники, обладающие средним уровнем устойчивости;
- сотрудники, обладающие низким уровнем устойчивости.

## ВЫВОДЫ

Использование совокупности рассмотренных оценочных показателей для определения динамики нормы уровня развития человеческого капитала, уровня устойчивости его развития, а также метод интегральной оценки уровня устойчивости позволяет:

- ✦ более объективно определять сотрудников способных постоянно повышать вклад в прибыль предприятия в процессе изготовления продукции;
- ✦ оценивать соотношение динамики роста производительности и величины оплаты труда каждого сотрудника;
- ✦ планировать оптимальные размеры инвестиций в развитие человеческого капитала персонала предприятия. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова Г. В. Факторы экономической безопасности предприятия. / Г. В. Барсукова // Теория и практика бизнеса. – 2011. – № 8. – С. 3 – 10.

2. Габрилян Р. Н. Роль человеческого капитала в успехе бизнеса. / Р. Н. Габрилян // Менеджмент. – 2010. – № 7. – С. 2 – 8.

3. Дятлов С. А. Человеческий капитал России: проблемы эффективности использования в условиях переходной экономики / С. А. Дятлов. – СПб.: СПбУЭФ, 1995.

4. Демчук П. Л. Человеческий капитал и его роль в развитии экономики / П. Л. Демчук // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 4. – С. 42 – 49.

5. Ковальчук К. Ф. Оценка уровня человеческого капитала промышленного предприятия как фактора успешности его деятельности. / К. Ф. Ковальчук, И. М. Фриман, Е. М. Фриман // 36. наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики» – 2010. – Вип. 259. Т. VII. – С. 1838 – 1846.

**6. Курганский С. А.** Введение в теорию человеческого капитала : Учебное пособие / С. А. Курганский. – СибУПК, 1999.

**7. Ломова В. С.** Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. С. Ломова // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 42 – 49.

**8. Фриман И. М.** Оценка уровня развития человеческого капитала как превалирующего фактора конкурентоспособности промышленного предприятия. / И. М. Фриман, Е. М. Фриман // Бизнес Информ. – 2011. – № 11. – С. 112 – 114.

---



## ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ЧАНКІНА І. В.

Харків

Існування системної кризи в економіці України зумовлено нестабільністю розвитку світової економіки, існуванням структурних галузевих диспропорцій, низьким рівнем потенціалу розвитку промислових підприємств та імпортноорієнтованістю економіки. Така ситуація зумовлює нестабільний аттрактор розвитку вітчизняних підприємств. Прийняття управлінських рішень щодо стабілізації аттрактору розвитку, потребують використання гнучкого інструментарію економіко-математичного моделювання, які забезпечують повну діагностику стану підприємства, прогнозування його розвитку та раціональне прийняття управлінських рішень в умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється.

Таким чином, *метою* дослідження є формування концептуальної моделі, спрямованої на забезпечення управління розвитком промислового підприємства з урахуванням трансформаційних ефектів сучасного етапу розвитку економіки України.

Аналіз літературних джерел [1 – 5] та існуючої економічної ситуації дозволив сформулювати ряд гіпотез дослідження:

**Гіпотеза 1.** При формуванні аттрактору розвитку підприємства необхідно враховувати вплив трансформаційних ефектів функціонування національної економіки.

**Гіпотеза 2.** Аттрактор розвитку підприємства є результатом сполучення потенціальних і реальних можливостей сфер його життєдіяльності.

**Гіпотеза 3.** Підвищення адаптивних якостей управління розвитком підприємства викликає необхідність у використанні економіко-математичного інструментарію моделювання економічних процесів, заснованих на сценарному підході.

**Гіпотеза 4.** Специфічною особливістю управління розвитком підприємства в умовах високого ступеня нестабільності складноструктурованого зовнішнього оточення виступає необхідність врахування хвилеподібності нелінійних тенденцій перебігу зовнішніх процесів.

Враховуючи наведені положення та використовуючи обґрунтований комплекс економіко-математичних методів, розроблено концептуальну модель, метою якої є формування системи адаптивних управлінських рішень з управління розвитком промислового підприємства з

урахуванням трансформаційних ефектів національної економіки (*рис. 1*).

**Перший етап. Моделі побудови індикативного простору дослідження.** Етап передбачає виконання шости завдань та має на меті оцінку внутрішнього середовища підприємства та трансформаційних ефектів економіки України. Урахування трансформаційних ефектів економіки України дозволить збільшити рівень адекватності оцінки розвитку підприємства в існуючих умовах. *Цільова спрямованість етапу:* формування системи обґрунтованих індикаторів розвитку промислового підприємства та його зовнішнього оточення. Вихідною інформацією для розв'язання завдань етапу є результати проведеного аналізу літературних джерел, існуючої статистичної звітності, а також обґрунтований перелік трансформаційних ефектів економіки України.

Індикативний простір досліджень формується на базі узагальнення основних наукових підходів щодо виділення індикаторів функціонування промислових підприємств, монографічного та компаративного аналізу, зіставлення результатів аналізу із існуючою статистичною звітністю. Характеристику завдання першого етапу наведено в *табл. 1*.

Обрані методи вирішення завдань дозволяють не тільки вибрати найбільш інформативні індикатори рівня розвитку, провести редукцію вибірки, але й визначити характер взаємозв'язку між основними індикаторами. Таким чином, результатом виконання завдань етапу є формування інформаційно та економічно обґрунтованої системи індикаторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, а також формування інформаційної основи для подальших досліджень.

**Другий етап. Моделі діагностики та прогнозування стану розвитку промислового підприємства.** *Цільова спрямованість етапу* полягає в оцінці рівня розвитку промислового підприємства з урахуванням тенденцій розвитку зовнішнього оточення. Етап передбачає виконання чотирьох основних завдань, характеристику яких наведено в *табл. 2*.

У результаті реалізації другого етапу формується короткостроковий прогноз розвитку промислового підприємства з урахуванням його потенціалу та сучасних тенденцій розвитку зовнішнього середовища.

**Третій етап. Управління розвитком підприємства.** *Цільова спрямованість етапу* полягає в формуванні доцільної системи управлінських рішень, що дозволить

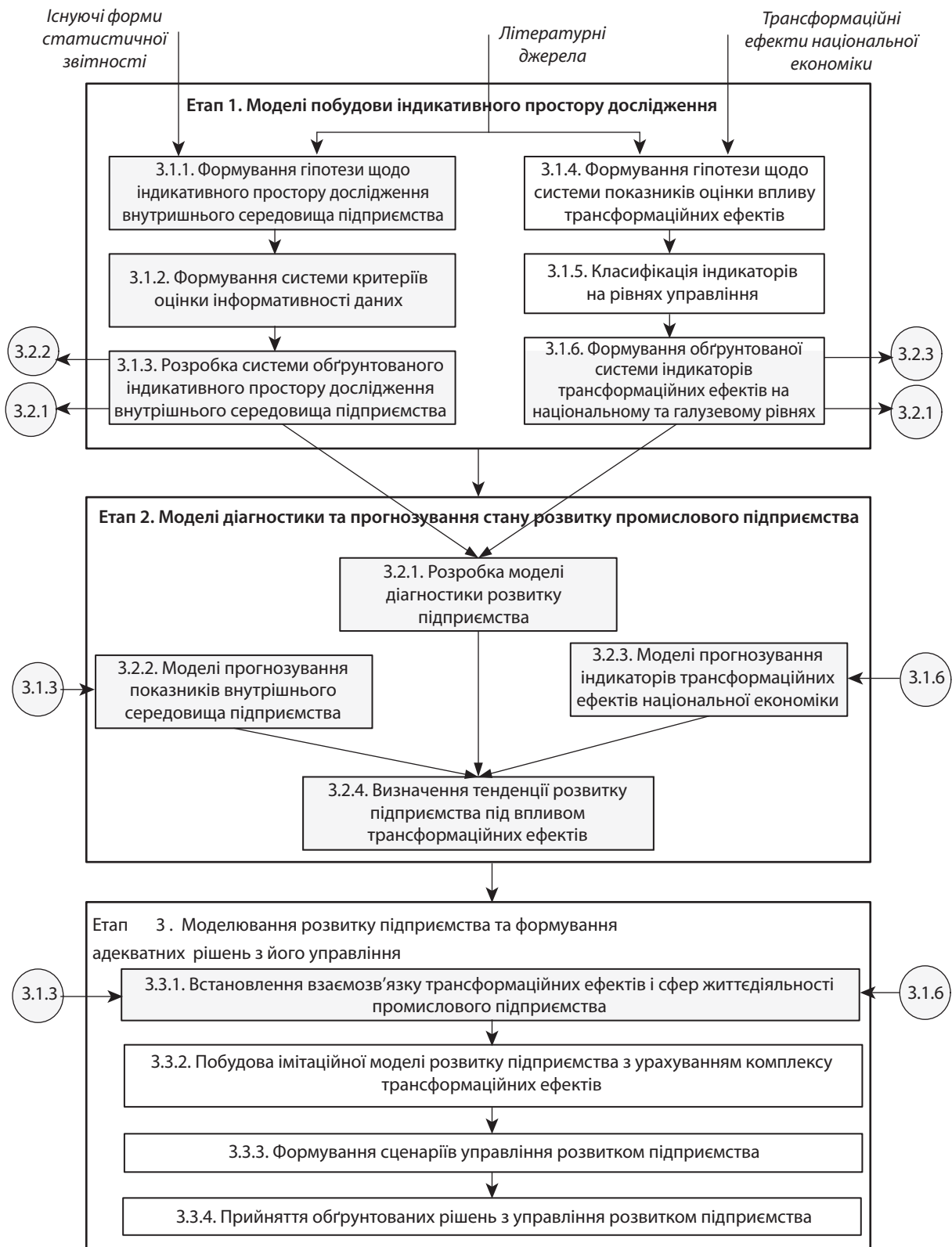


Рис. 1. Концептуальна модель управління розвитком промислового підприємства

адекватно реагувати підприємству на трансформаційні ефекти національної економіки та зміни його внутрішнього середовища. Етап передбачає виконання чотирьох завдань, характеристику яких наведено в табл. 3.

Перше завдання етапу потребує виділення сфери діяльності підприємства, яка є найбільш чутливою до впливів зовнішнього середовища, а також встанов-

лення взаємозв'язку між показниками розвитку підприємства та виділення тих первісних показників, що можуть слугувати важелями впливу. Реалізації моделей взаємозв'язку трансформаційних ефектів і сфер діяльності підприємства передбачає розрахунок коефіцієнтів парних кореляцій між сформованими системами показників, що дозволяє виявити ті сфери життєдіяльності

підприємства, на які найбільше впливають трансформаційні ефекти зовнішнього середовища і управляти якими доцільно для невілювання впливу ефектів на розвиток підприємства в цілому. Друге завдання етапу передбачає розробку системи прогнозів показників розвитку підприємства за допомогою економетричних методів прогнозування та імітаційного моделювання. Імітаційна модель розвитку підприємства використовується не лише, як інструмент прогнозування, але і як механізм формування стратегій розвитку промислового підприємства. Третє завдання передбачає формування сценаріїв розвитку підприємства відповідно до ієрархії сфер життєдіяльності та проведення імітаційних експериментів за кожним з сценаріїв. Четверте завдання по-

лягає в перерахунку діагностичної моделі, порівняння одержаних результатів за кожним сценарієм з плановою траєкторією розвитку підприємства та вибір найбільш ефективного сценарію розвитку.

Реалізація концептуальної моделі дозволяє сформулювати сценарій управлінських рішень, що дозволить менеджерам підприємства адекватно реагувати на трансформаційні ефекти національної економіки, використати його потенціальні та реальні можливості. Результатом впровадження концептуальної моделі є підвищення якості прийняття управлінських рішень на підприємстві завдяки використанню обґрунтованого комплексу економіко-математичних методів та моде-

Таблиця 1

Характеристика завдань першого етапу моделі дослідження

Назва завдання	Економічний зміст	Вихідні дані	Інструментарій	Зв'язок із завданнями дослідження
3 1.1. Формування гіпотези, щодо індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства	Формування первісного переліку індикаторів, що віддзеркалюють внутрішнє середовище підприємства	Аналіз статистичної звітності, аналіз літературних джерел	Аналіз індикаторів внутрішнього середовища підприємства	Загальний перелік індикаторів внутрішнього середовища підприємства
3 1.2. Формування системи критеріїв оцінки інформативності даних	Формування загального переліку індикаторів за сферами життєдіяльності підприємства	Перелік показників індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства (результат реалізації 3 1.1). Аналіз підходів до виділення сфер життєдіяльності підприємства	Монографічний, компаративний, контент аналіз	Загальний перелік показників за сферами життєдіяльності підприємства
3 1.3. Розробка системи обґрунтованого індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства	Формування необхідного та доцільного переліку індикаторів розвитку підприємства відповідно до сфер його життєдіяльності	Перелік показників за сферами діяльності (результат реалізації 3 1.2). Аналіз методів редукції показників дослідження	Кореляційний аналіз	Складноструктурована система обґрунтованого індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства
3 1.4. Формування гіпотези, щодо системи показників оцінки впливу трансформаційних ефектів	Побудова первісного переліку індикаторів, що віддзеркалюють вплив трансформаційних ефектів	Трансформаційні ефекти національної економіки, результати аналіз опитувань підприємств, аналіз літературних джерел	Монографічний, компаративний, контент аналіз	Загальний перелік показників відповідно до трансформаційних ефектів
3 1.5. Класифікація індикаторів впливу трансформаційних ефектів по рівнях народногосподарського управління	Групування індикаторів по національному і галузевому рівням	Загальний перелік показників відповідно до трансформаційних ефектів (результати реалізації 3 1.4)	Компаративний, контент аналіз	Система індикаторів трансформаційних ефектів національної економіки, система індикаторів трансформаційних ефектів галузевого рівня
3 1.6. Формування обґрунтованих систем індикаторів трансформаційних ефектів на національному і галузевому рівнях	Виділення індикаторів, що відображають агресивність зовнішнього середовища підприємства	Система індикаторів національної економіки, система індикаторів трансформаційних ефектів галузевого рівня (результати реалізації 3 1.5)	Кореляційний аналіз	Обґрунтована системи індикаторів трансформаційних ефектів на національному і галузевому рівнях

Характеристика завдань другого етапу концептуальної моделі дослідження

Назва завдання	Економічний зміст	Вихідні дані	Інструментарій	Результати вирішення
3 2.1. Розробка моделі діагностики розвитку підприємства	Оцінка розвитку підприємства в залежності від впливу трансформаційних ефектів національної економіки	Система обґрунтованого індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства (результат реалізації 3 1.3); обґрунтована система індикаторів трансформаційних ефектів на національному і галузевому рівнях (результат реалізації 3 1.6)	Економетричні моделі (багатофакторний аналіз, система одночасових рівнянь)	Діагностична модель розвитку підприємства у вигляді системи одночасових рівнянь
3 2.2. Моделі прогнозування показників внутрішнього середовища підприємства	Аналіз тенденцій зміни основних індикаторів внутрішнього середовища підприємства та побудова прогнозу	Система обґрунтованого індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства (результат реалізації 3 1.3)	Економетричні моделі часових рядів	Прогноз основних показників розвитку підприємства
3 2.3. Моделі прогнозування індикаторів трансформаційних ефектів	Аналіз тенденцій зміни показників зовнішнього середовища	Обґрунтована система індикаторів трансформаційних ефектів (результат реалізації 3 1.6)	Економетричні моделі часових рядів	Прогнозу зміни індикаторів
3 2.4. Визначення тенденції розвитку підприємства під впливом трансформаційних ефектів	Діагностика майбутнього розвитку підприємства з урахуванням потенціалу розвитку підприємства та існуючих тенденцій розвитку зовнішнього середовища	Діагностична модель розвитку підприємства (3 2.1), прогноз основних показників розвитку підприємства (3 2.2), прогноз зміни індикаторів зовнішнього середовища (3 2.3)	Економетричні методи (багатофакторний аналіз, система одночасових рівнянь)	Майбутня тенденція розвитку підприємства

Таблиця 3

Характеристика завдань третього етапу концептуальної моделі дослідження

Назва завдання	Економічний зміст	Вихідні дані	Інструментарій	Результати вирішення
1	2	3	4	5
3 3.1. Встановлення взаємозв'язку трансформаційних ефектів і сфер життєдіяльності промислового підприємства	Аналіз впливу трансформаційних ефектів на окремі сфери життєдіяльності підприємства	Загальний перелік індикаторів за сферами життєдіяльності підприємства (результат реалізації 3 1.2); загальна система індикаторів трансформаційних ефектів на національному і галузевому рівнях (результат реалізації 3 1.5)	Кореляційний аналіз	Ієрархія сфер життєдіяльності підприємства за рівнем впливу на них трансформаційних ефектів
3 3.2. Побудова імітаційної моделі розвитку підприємства з урахуванням комплексу трансформаційних ефектів	Розробка базової моделі та її адаптація до умов функціонування конкретного підприємства	Ієрархія сфер життєдіяльності підприємства за рівнем впливу на них трансформаційних ефектів (результат реалізації 3 3.1)	Імітаційне моделювання за концепцією системної динаміки	Адапована імітаційна модель

1	2	3	4	5
3 4.3. Формування сценаріїв управління розвитком підприємства	Розрахунок значень системи управління коефіцієнтів моделі, проведення імітаційних експериментів	Ієрархія сфер життєдіяльності підприємства за рівнем впливу на них трансформаційних ефектів (результат реалізації 3 3.1), адаптована імітаційна модель (результат реалізації 3 3.2)	Економетричні моделі часових рядів	Значення результатуючих показників відповідно до сценаріїв розвитку
3 4.4. Прийняття обґрунтованих рішень з управління розвитком підприємства	Діагностика майбутнього розвитку підприємства з урахуванням потенціалу розвитку підприємства та існуючих тенденцій розвитку зовнішнього середовища	Діагностична модель розвитку підприємства (3 2.1), значення результатуючих показників відповідно до сценаріїв розвитку (результат реалізації 3 3.3)	Економетричні методи	Оптимальний сценарій розвитку підприємства

лей, які, на відміну від існуючих, враховують агресивний вплив трансформаційних ефектів національної економіки та спроможність підприємства адекватно реагувати на них, виходячи з його ресурсних можливостей. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Василенко В. А.** Креативное управление развитием социально-экономических систем: монографія / В. А. Василенко. – К. : Освіта – 2010. – 772 с.
2. **Касьянова Н. В.** Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі,

методи : монографія / Н. В. Касьянова; НАН України, Інститут промисловості. – Донецьк : Сид, Куприянов В. С., 2011. – 374 с.

3. **Погорелов Ю. С.** Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : Монографія / Ю. С. Погорелов. – Луганськ : Глобус. 2010. – 512 с.

4. **Понаморенко В. С.** Стратегічне управління розвитком підприємства : Навчальний посібник / В. С. Понаморенко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.

5. **Раєвцева О. В.** Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі : Монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.